

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Postgrados

Plan de Negocios

“Conjunto habitacional Royal Zafiro”

Giovanni Vinicio Muriel Dávila

**Xavier Castellanos Estrella, MBA,
Director de Trabajo de Titulación**

Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito
para la obtención del título de Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias

Quito, Octubre de 2015

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ
COLEGIO DE POSGRADOS**

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Plan de Negocios: “Conjunto habitacional Royal Zafiro”

Giovanni Muriel Dávila

Firmas

Xavier castellanos Estrella, MBA

Director del Trabajo de Titulación

Fernando Romo P. MSc

Director del Programa de MDI

César Zambrano, Ph D

Director del Colegio de Ciencias e
Ingenierías

Hugo Burgos, Ph D

Decano del Colegio de Posgrados

Quito, Octubre de 2015

© Derechos de Autor

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

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

Firma del estudiante:

Nombre:

Giovanni Vinicio Muriel Dávila

Código de estudiante:

00121532

C. I.:

1717548620

Lugar, Fecha

Quito, Octubre de 2015

DEDICATORIA

A mi familia

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por la oportunidad de culminar una nueva etapa de mi vida; a mis padres por ser el pilar de cada uno de mis sueños; a mis hermanos y familia por su apoyo constante; y, a mi prometida Karina por su infinito amor y soporte en todo este trabajo.

RESUMEN

Todo empezó con un sueño de hace casi tres décadas atrás, en donde el Eco. Joel Muriel Rodríguez contemplo en la elaboración de un proyecto de vivienda que pueda ser planificado y ejecutado por la familia Muriel Dávila, hoy por hoy ese ideal se está desarrollando mediante el presente plan de negocios, todo esto además con la creación del Fideicomiso Royal Zafiro, el mismo que se encargará de planificar, organizar, dirigir y controlar la ejecución desde el inicio hasta el cierre del proyecto Conjunto Habitacional Royal Zafiro, además de eso se contará con el apoyo de la Inmobiliaria Dávila Cortéz pertenecientes a los promotores del proyecto, la familia Muriel Dávila.

El proyecto como tal se encuentra ubicado en la parroquia de Cumbayá del Cantón Quito, es un predio ubicado dentro de la Urbanización la Católica, posee un área aproximada de 1.040 m², en donde se van a implantar 7 unidades de vivienda, en este caso departamentos de lujo, que van desde los 90 m² hasta los 140 m², posee amplias áreas verdes, cubiertas ajardinadas, sistemas de calentamiento solar, áreas de vivienda en diferentes niveles, hidromasaje, área de parrilladas y bbq.

El plan de negocios que aquí se expone se ha desarrollado mediante un análisis de oferta y demanda del sector, como se comporta actualmente el mercado en el sitio y a nivel de país, todo esto a raíz de la crisis por la cual se está atravesando, además de eso, el ámbito inmobiliario que costos son los adecuados para el proyecto, que tipo de estrategia comercial es la ideal para impulsar la obra, si va a ser viable o no, que margen, rentabilidad y utilidades se va a disponer si se ejecutan a cabalidad todos los entregables de la obra, y también cuales son los aspectos legales que se va a tomar en cuenta y la implementación de gerencia del proyecto.

Finalmente después de haber realizado todo este estudio pertinente podemos concluir que el proyecto es enteramente favorable para los promotores del proyecto, y un gran sitio de vivienda para sus compradores.

ABSTRACT

It all started with a dream of almost three decades ago, where the Eco. Joel Rodriguez Muriel contemplate in the development of a housing project that can be planned and executed by the Muriel Davila family. Today that dream is being developed by this business plan, all in addition to the creation of the Trust Royal Sapphire; it will be responsible for planning, organizing, directing and controlling the execution from the beginning to the end of the housing complex Royal Sapphire project, and it will be counted with the support of the Real Estate Dávila Cortez belonging to the project promoters, the Muriel Davila family.

The project itself is located in the valley of Cumbayá- Canton Quito. It is a property located within the urbanization Catholic. It has an approximate area of 1,040 m², where it will deploy seven housing units, that will beluxury departments, ranging from 90 m² to 140 m², has large green areas covered garden, solar heating systems, areas of terraced housing, whirlpool, grills and bbq area.

The business plan presented has been developed through an analysis of supply and demand in the sector, as is currently the market behaves at the site and country level, all this because of the crisis which the country is undergoing. Further that, it is important to know which costs are appropriate for the project, what kind of marketing strategy is ideal for boosting the work, whether it will be viable or not, the commercial margin, the profits that the project reaches if it executed fully all deliverables of the work, and what are the legal issues to be taken into account, and implementation of project management.

Finally, after making all this relevant study, we can conclude that the work is entirely favorable to the project promoters, and a great place for buyers housing.

Tabla de Contenido

1. RESUMEN EJECUTIVO	23
1.1. ANTECEDENTES	23
1.2. PROMOTOR	23
1.3. ENTORNO MACROECONÓMICO	23
1.4. ESTUDIO DE MERCADO	25
1.5. EL PROYECTO.....	26
1.6. CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO.....	27
1.7. LA PROPUESTA ARQUITECTÓNICA.....	27
1.8. COSTOS DEL PROYECTO	28
1.9. ESTRATEGIA COMERCIAL.....	28
1.10. CRONOGRAMA DEL PROYECTO.....	29
1.11. ANÁLISIS FINANCIERO.....	29
1.12. ASPECTOS LEGALES	30
1.13. GERENCIA DE PROYECTOS	31
1.14. CONCLUSIONES Y OPTIMIZACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO.....	31
2. ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO	33
2.1. OBJETIVO.....	34
2.2. METODOLOGÍA	34
2.3. ANTECEDENTES	34
2.4. ANÁLISIS DE INDICADORES MACROECONÓMICOS.....	35
2.4.1. <i>Producto Interno Bruto del Ecuador.....</i>	<i>35</i>
2.4.2. <i>Producto Interno Bruto del Ecuador en relación internacional</i>	<i>35</i>
2.4.3. <i>Utilización de Bienes y Servicios</i>	<i>37</i>
2.4.4. <i>Precios promedio del crudo ecuatoriano y del mercado internacional</i>	<i>38</i>
2.4.5. <i>Análisis del VAB petrolero y no petrolero.....</i>	<i>41</i>
2.4.6. <i>La Inflación</i>	<i>43</i>
2.4.7. <i>Empleo y desempleo en el Ecuador.....</i>	<i>44</i>
2.4.7.1. <i>Población Económicamente Activa Urbana (PEA).....</i>	<i>44</i>
2.4.7.2. <i>Tasa de desempleo en el país.....</i>	<i>45</i>
2.4.8. <i>Riesgo país.....</i>	<i>46</i>
2.4.9. <i>Ingresos por remesas de los inmigrantes.....</i>	<i>47</i>
2.4.10. <i>Salvaguardias Arancelarias.....</i>	<i>47</i>
2.5. CONCLUSIONES.....	48

2.6.	BIBLIOGRAFÍA.....	48
3.	EVALUACIÓN DEL INMUEBLE BASE: LOCALIZACIÓN.....	50
3.1.	ESTRATEGIA.....	50
3.2.	EL ENTORNO:	50
3.2.1.	<i>Ubicación geográfica de la Parroquia.....</i>	<i>50</i>
3.2.2.	<i>Sus límites:.....</i>	<i>52</i>
3.2.3.	<i>Ubicación del proyecto (Macro localización)</i>	<i>53</i>
3.2.4.	<i>Demografía</i>	<i>54</i>
3.2.5.	<i>Población total según género</i>	<i>54</i>
3.3.	ANÁLISIS DE ÁREAS VERDES.....	55
3.4.	RECURSOS HÍDRICOS.....	56
3.5.	EL CLIMA.....	57
3.6.	TURISMO	57
3.7.	USOS Y OCUPACIÓN DE SUELO.....	59
3.8.	INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS BÁSICOS.....	63
3.9.	EQUIPAMIENTO (SALUD Y EDUCACIÓN)	65
3.10.	SISTEMA VIAL Y TRANSPORTE (MACROLOCALIZACIÓN).....	66
3.11.	SISTEMA VIAL Y TRANSPORTE (MICRO LOCALIZACIÓN)	67
3.12.	INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA (IRM).....	68
3.13.	DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO.....	69
3.14.	BIBLIOGRAFÍA	70
4.	ESTUDIO DE MERCADO.....	72
4.1.	OBJETIVO.....	73
4.2.	METODOLOGÍA	73
4.3.	ANTECEDENTES	73
4.4.	DEMANDA DEL PROYECTO	74
4.4.1.	<i>Análisis de la Demanda</i>	<i>74</i>
4.4.2.	<i>Introducción en el mercado.....</i>	<i>75</i>
4.5.	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	78
4.6.	IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES RELEVANTES	78
4.7.	TIPOS DE SEGMENTOS DE MERCADO.....	79
4.9.	REQUERIMIENTOS SEGÚN LOS SEGMENTOS DE MERCADO	81
4.10.	FACTORES QUE AFECTAN LA DEMANDA.....	81
4.10.1.	<i>Tamaño y Crecimiento de la población.....</i>	<i>81</i>
4.10.2.	<i>Proyección de la Demanda.....</i>	<i>84</i>

4.11.	DEMANDA DE PROYECTOS EN EL SECTOR Y LAS PARROQUIAS ALEDAÑAS	84
4.12.	DEMANDA POR ÁREA EN METROS CUADRADOS DE CASAS EN QUITO Y SUS ALREDEDORES	85
4.13.	DEMANDA POR ÁREA EN METROS CUADRADOS DE DEPARTAMENTOS EN QUITO Y SUS ALREDEDORES	85
4.14.	PRECIOS PROMEDIO DE CASAS EN QUITO Y SUS ALREDEDORES	86
4.15.	PRECIOS PROMEDIO DE DEPARTAMENTOS EN QUITO Y SUS ALREDEDORES	87
4.16.	OFERTA DEL PROYECTO	87
4.16.1.	<i>Conceptos y análisis generales de la Oferta</i>	87
4.16.1.1.	<i>Oferta Monopólica</i>	88
4.16.2.	<i>Número y Capacidad de Producción de los competidores</i>	89
4.17.	OFERTA DE PROYECTOS DE VIVIENDA	89
4.18.	ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN.....	90
4.19.	OFERTA DE VIVIENDA TOTAL Y DISPONIBLE EN SECTORES DE QUITO Y LOS VALLES	91
4.20.	ABSORCIÓN	92
4.21.	FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 01	94
4.22.	FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 02	95
4.23.	FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 03	96
4.24.	FICHA DEL PROYECTO NRO. 04	97
4.25.	ANÁLISIS COMPARATIVO.....	98
4.26.	PONDERACIÓN.....	99
4.26.1.	<i>UBICACIÓN</i>	99
4.26.2.	<i>VALOR POR METRO CUADRADO</i>	99
4.26.3.	<i>PRESTIGIO PROMOTOR</i>	100
4.26.4.	<i>TIPO DE ACABADOS</i>	100
4.26.5.	<i>AÉREAS METROS CUADRADOS</i>	101
4.26.6.	<i>ESTADO DE OBRA</i>	101
4.27.	CONCLUSIONES.....	102
4.28.	BIBLIOGRAFÍA	102
5.	FASE ARQUITECTÓNICA – TÉCNICA	104
5.1.	OBJETIVO.....	104
5.2.	METODOLOGÍA	104
5.3.	ANTECEDENTES	104
5.4.	COMPONENTE ARQUITECTÓNICO	105
5.4.1.	<i>Ubicación</i>	105

5.4.2.	<i>Hitos de la parroquia</i>	106
5.4.3.	<i>Entorno Inmediato</i>	107
5.4.4.	<i>Vías de acceso</i>	108
5.4.5.	<i>Lote</i>	109
5.5.	ANÁLISIS DEL INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA (IRM).....	111
5.6.	PROYECTO ARQUITECTÓNICO.....	112
5.6.1.	<i>Implantación y asoleamiento</i>	113
5.6.2.	<i>Subsuelo</i>	114
5.6.3.	<i>Planta Baja</i>	115
5.6.4.	<i>Primer piso alto</i>	116
5.6.5.	<i>Segundo piso alto</i>	117
5.6.6.	<i>Planta de cubiertas</i>	118
5.6.7.	<i>Fachadas y cortes</i>	119
5.6.8.	<i>Plantas de departamentos y bodegas</i>	121
5.6.9.	<i>Acabados</i>	125
5.7.	INGENIERÍAS	125
5.8.	CONCLUSIONES.....	126
6.	COSTOS	128
6.1.	OBJETIVO.....	128
6.2.	METODOLOGÍA	128
6.3.	ANTECEDENTES	128
6.4.	CONCEPTOS.....	129
6.4.1.	<i>Costos de Terreno</i>	129
6.4.2.	<i>Costos Directos</i>	129
6.4.3.	<i>Costos Indirectos</i>	130
6.5.	ANÁLISIS.....	130
6.5.1.	<i>Costo del terreno</i>	130
6.5.2.	<i>Costos directos</i>	130
6.5.3.	<i>Costos indirectos</i>	131
6.5.4.	<i>Costo total del proyecto</i>	131
6.6.	CRONOGRAMA VALORADO	136
6.7.	CONCLUSIONES.....	137
7.	ESTRATEGIA COMERCIAL	139
7.1.	INTRODUCCIÓN.....	139
7.2.	OBJETIVOS.....	139

7.3.	METODOLOGÍA	139
7.4.	ANTECEDENTES	140
7.5.	ESTRATEGIA COMERCIAL	140
7.5.1.	<i>Producto</i>	141
7.5.2.	<i>Plaza o distribución</i>	142
7.5.3.	<i>Promoción</i>	142
7.5.4.	<i>Slogan</i>	143
7.5.5.	<i>Precio</i>	144
7.5.6.	<i>Brochure</i>	144
7.5.7.	<i>Vallas publicitarias</i>	146
7.5.8.	<i>Página Web</i>	148
7.5.9.	<i>Publicaciones en medios impresos</i>	149
7.5.10.	<i>Maqueta</i>	149
7.5.11.	<i>Plaza o distribución</i>	149
7.5.12.	<i>Precio</i>	150
7.6.	FORMAS DE PAGO.....	151
7.7.	PROMOCIÓN EN VENTAS:	152
7.8.	TIEMPO Y CRONOGRAMA DE VENTAS:.....	153
7.9.	FLUJO DE VENTAS:	154
7.10.	CONCLUSIONES:	154
8.	VIABILIDAD.....	156
8.1.	INTRODUCCIÓN.....	156
8.2.	OBJETIVOS.....	156
8.3.	METODOLOGÍA	157
8.4.	ANÁLISIS FINANCIERO	157
8.4.1.	<i>Análisis de ingresos</i>	157
8.4.2.	<i>Plan de pagos</i>	158
8.4.3.	<i>Esquema de proyección de ingresos por comercialización</i>	160
8.4.4.	<i>Cronograma de actividades</i>	161
8.4.5.	<i>Cash Flow o flujo de caja</i>	161
8.4.6.	<i>Análisis estático puro</i>	166
8.4.7.	<i>Análisis estático dinámico</i>	166
8.4.8.	<i>Tasa de descuento</i>	166
8.4.9.	<i>Método CAPM</i>	167
8.4.10.	<i>Análisis del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno</i>	168
8.4.11.	<i>Análisis de sensibilidad</i>	168

8.4.12.	<i>Análisis de sensibilidad con incremento de costos</i>	169
8.4.13.	<i>Análisis de sensibilidad con incremento de costos</i>	171
8.4.14.	<i>Escenario con variación de precios y costos</i>	173
8.5.	CONCLUSIONES.....	174
9.	ASPECTO LEGAL	176
9.1.	INTRODUCCIÓN.....	176
9.2.	OBJETIVO:	176
9.3.	METODOLOGÍA:	176
9.4.	DIRECCIÓN DE LA AGENDA LEGAL:	177
9.5.	DIRECCIÓN DE LA AGENDA LEGAL:	177
9.5.1.	ASPECTO LEGAL DEL PROYECTO:.....	177
9.5.2.	FIDEICOMISO ROYAL ZAFIRO:	177
9.5.2.1.	PARTES DEL FIDEICOMISO:	178
9.5.2.2.	RAZONES PARA LA UTILIZACIÓN DE UN FIDEICOMISO:	178
9.5.2.3.	OBLIGACIONES LABORALES, PATRONALES Y TRIBUTARIAS DEL FIDEICOMISO ROYAL ZAFIRO:	180
9.5.2.3.1.	OBLIGACIONES LABORALES:.....	180
9.5.2.3.2.	OBLIGACIONES PATRONALES:	181
9.5.2.3.3.	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:	182
9.5.2.3.4.	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS MUNICIPALES:	183
9.5.3.	ETAPA DE PRE FACTIBILIDAD:	183
9.5.3.1.	INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA (IRM)	184
9.5.3.2.	REQUISITOS PARA OBTENER EL IRM:	184
9.5.3.3.	CERTIFICADO DE GRAVÁMENES SOBRE EL TERRENO:.....	185
9.5.3.3.1.	REQUISITO INDISPENSABLE:.....	185
9.5.3.3.2.	DOCUMENTACIÓN ADICIONAL RECOMENDABLE:	186
9.5.4.	ETAPA DE PLANIFICACIÓN:	186
9.5.5.	ESCRITURA DEL INMUEBLE	186
9.5.5.1.	REQUISITOS:	187
9.5.6.	PAGO DEL IMPUESTO PREDIAL	187
9.5.7.	PAGO DE TASA AL COLEGIO DE ARQUITECTOS O INGENIEROS:	188
9.5.8.	PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS:.....	188
9.5.8.1.	REQUISITOS:	189
9.5.9.	INFORME DE FACTIBILIDAD DE SERVICIO DE LA EMAAP-QUITO Y PAGO POR INSTALACIÓN DE SERVICIOS:.....	190
9.5.10.	INFORME DE FACTIBILIDAD DE SERVICIO DE CNT Y EMPRESA ELÉCTRICA:	190

9.5.11.	LICENCIA DE TRABAJOS VARIOS:	190
9.5.12.	ACTA DE REGISTRO DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS:	191
9.5.12.1.	REQUISITOS PARA EL REGISTRO DE PROYECTOS NUEVOS.....	191
9.5.13.	LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN:	192
9.5.13.1.	REQUISITOS GENERALES.....	192
9.5.14.	ETAPA DE EJECUCIÓN:.....	193
9.5.15.	INSPECCIONES:	193
9.5.16.	CONTRATOS CON PROVEEDORES:	193
9.5.17.	ETAPA DE COMERCIALIZACIÓN:	194
9.5.18.	PROMESA DE COMPRAVENTA:	194
9.5.19.	CONTRATOS DE COMPRAVENTA:.....	194
9.5.20.	ETAPA DE CIERRE:	195
9.5.21.	DECLARATORIA DE PROPIEDAD HORIZONTAL:	196
9.5.22.	LICENCIA DE HABITABILIDAD Y DEVOLUCIÓN DEL FONDO DE GARANTÍA:	196
9.5.23.	CONCLUSIONES:	197
10.	GERENCIA DE PROYECTO.....	199
10.1.	INTRODUCCIÓN:	199
10.2.	OBJETIVO:	199
10.3.	METODOLOGÍA:	199
10.4.	DIRECCIÓN DE LA AGENDA DE GERENCIA DE PROYECTOS:.....	200
10.5.	DEFINICIÓN DEL TRABAJO:.....	200
10.5.1.	IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO:.....	200
10.5.2.	METAS DEL PROYECTO:	201
10.6.	OBJETIVOS DEL PROYECTO:.....	201
10.7.	ALCANCE DEL PROYECTO.....	202
10.8.	ESTIMACIONES DEL PROYECTO.....	202
10.9.	COMITÉ DIRECTIVO DEL PROYECTO:.....	203
10.10.	ROLES Y RESPONSABILIDADES DEL PROYECTO:.....	203
10.11.	SUPUESTOS DEL PROYECTO:	203
10.12.	RIESGOS DEL PROYECTO:.....	204
10.13.	FACTORES DE ÉXITO PARA EL PROYECTO:	204
10.14.	GERENCIA DE PROYECTO CONJUNTO HABITACIONAL ROYAL ZAFIRO:	205
10.15.	GESTIÓN DE LA INTEGRACIÓN:	206
10.16.	ESQUEMA DE LA GESTIÓN DE LA INTEGRACIÓN:.....	206
10.17.	GESTIÓN DEL ALCANCE:.....	207
10.17.1.	ESQUEMA DE LA GESTIÓN DEL ALCANCE:	207

10.17.2.	ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO O EDT	208
10.18.	GESTIÓN DEL TIEMPO:	209
10.18.1.	CRONOGRAMA DEL PROYECTO:	210
10.19.	GESTIÓN DE COSTOS:.....	211
10.19.1.	ESTIMACIÓN DE COSTOS:	212
10.20.	GESTIÓN DE LA CALIDAD:	213
10.20.1.	MATRIZ DE LA GESTIÓN DE LA CALIDAD	214
10.21.	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS:.....	215
10.22.	GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN:.....	215
10.22.1.	EJEMPLO DE MATRIZ DE PLAN DE COMUNICACIÓN:	216
10.23.	GESTIÓN DE RIESGO:	217
10.24.	GESTIÓN DE ADQUISICIONES:	218
10.25.	CONCLUSIONES:	219
11.	CONCLUSIONES Y OPTIMIZACIÓN DEL PROYECTO.....	221
11.1.	COMPONENTE Y ENTORNO MACROECONÓMICO.....	221
11.2.	EVALUACIÓN DEL INMUEBLE BASE: LOCALIZACIÓN.....	224
11.3.	ANÁLISIS Y ENTORNO DE MERCADO.....	225
11.4.	FASE ARQUITECTÓNICA – TÉCNICA.....	226
11.5.	COSTOS	230
11.6.	ESTRATEGIA COMERCIAL.....	232
11.7.	VIABILIDAD.....	232
11.8.	ASPECTOS LEGALES	239
11.9.	GERENCIA DE PROYECTO	239
12.	BIBLIOGRAFÍA.....	241
13.	ANEXOS.....	242
13.1.	INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA.....	242
13.2.	FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 01	243
13.3.	FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 02	244
13.4.	FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 03	245
13.5.	FICHA DEL PROYECTO NRO. 04	246
13.6.	ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA OFERTA Y DEMANDA	247
13.7.	EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIA. FUENTE: PROFESOR HIPÓLITO SERRANO	248
13.8.	EJEMPLO DEL DISEÑO DE PÁGINA WEB	250
13.9.	EJEMPLO DEL DISEÑO DE BROCHURE.....	251

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Boceto del elemento arquitectónico	26
Gráfico No. 2 Fachada este	27
Gráfico No. 3 Circuito macroeconómico en una economía abierta	33
Gráfico No. 4 Producto Interno Bruto Trimestral	35
Gráfico No. 5 PIB Países latinoamericanos	36
Gráfico No. 6 Oferta y Utilización de Bienes y Servicios	37
Gráfico No. 7 Precio promedio del crudo ecuatoriano.....	40
Gráfico No. 8 VAB PETROLERO Y NO PETROLERO.....	41
Gráfico No. 9 VAB (% de contribución al PIB)	41
Gráfico No. 10 Tasas de variación	42
Gráfico No. 11 Exportaciones petroleras	42
Gráfico No. 12 Inflación anual a diciembre	44
Gráfico No. 13 Inflación internacional	44
Gráfico No. 14 Población económicamente activa	45
Gráfico No. 15 Ingresos por remesas de los inmigrantes.....	47
Gráfico No. 16 Ubicación geográfica de la parroquia.....	51
Gráfico No. 17 Sus límites	52
Gráfico No. 18 Ubicación del proyecto	53
Gráfico No. 19 Imagen área del sector.....	53
Gráfico No. 20 Demografía.....	54
Gráfico No. 21 Población total.....	54
Gráfico No. 22 Población por parroquias.....	54
Gráfico No. 23 Sistema Ambiental	55
Gráfico No. 24 Recursos hídricos	56
Gráfico No. 25 Clima.....	57
Gráfico No. 26 Atractivos Turísticos	58
Gráfico No. 27 Usos y ocupación de suelo	59
Gráfico No. 28 Uso actual de suelo.....	60
Gráfico No. 29 Tipo de vivienda.....	61
Gráfico No. 30 Ubicación proyecto	62
Gráfico No. 31 Agua Potable	63
Gráfico No. 32 Alcantarillado.....	63
Gráfico No. 33 Alcantarillado	64
Gráfico No. 34 Emergía eléctrica.....	64
Gráfico No. 35 Equipamiento	65

Gráfico No. 36 Sistema Vial	66
Gráfico No. 37 Sistema Vial	67
Gráfico No. 38 Levantamiento topográfico Georeferenciado	69
Gráfico No. 39 Corte levantamiento topográfico georeferenciado	70
Gráfico No. 40 Cuadrantes Quito	74
Gráfico No. 41 Introducción en el mercado	75
Gráfico No. 42 Rango de precios por proyectos	76
Gráfico No. 43 Demanda potencial calificada	76
Gráfico No. 44 NSE Medio Típico	77
Gráfico No. 45 precios accesibles al NSE Medio Típico	77
Gráfico No. 46 Demanda vs. Precios de vivienda	78
Gráfico No. 47 Pirámide de población	83
Gráfico No. 48 Demanda de proyectos en el sector y parroquias aledañas	84
Gráfico No. 49 Demanda por área en metros cuadrados de casas	85
Gráfico No. 50 Demanda por área en metros cuadrados de departamentos	85
Gráfico No. 51 Precios promedio de casas	86
Gráfico No. 52 Precios promedio de departamentos	87
Gráfico No. 53 Oferta de proyectos de vivienda	89
Gráfico No. 54 Medios de comunicación	90
Gráfico No. 55 Oferta de vivienda total en Quito y los Valles	91
Gráfico No. 56 Oferta de vivienda disponible en Quito y los Valles	91
Gráfico No. 57 Absorción casas	92
Gráfico No. 58 Absorción departamentos	93
Gráfico No. 59 Ubicación y la competencia	99
Gráfico No. 60 Valor por metro cuadrado en la competencia	99
Gráfico No. 61 Prestigio promotor en la competencia	100
Gráfico No. 62 Tipos de acabados en la competencia	100
Gráfico No. 63 Áreas por metros cuadrados en la competencia	101
Gráfico No. 64 Estado de obra en la competencia	101
Gráfico No. 65 Imagen Aérea	105
Gráfico No. 66 Equipamiento	106
Gráfico No. 67 Entorno inmediato	107
Gráfico No. 68 Vías de acceso	108
Gráfico No. 69 Lote de terreno	109
Gráfico No. 70 Corte lote de terreno	110
Gráfico No. 71 Perfil del Tereno	110
Gráfico No. 72 IRM	111

Gráfico No. 73 Asoleamiento.....	113
Gráfico No. 74 Subsuelo	114
Gráfico No. 75Planta baja	115
Gráfico No. 76Primer piso alto	116
Gráfico No. 77Segundo piso alto	117
Gráfico No. 78Planta de cubiertas.....	118
Gráfico No. 79Fachada norte	119
Gráfico No. 80Fachada sur.....	119
Gráfico No. 81Fachada oeste	120
Gráfico No. 82Fachada este	120
Gráfico No. 83Corte A-A'	120
Gráfico No. 84Corte B-B'	121
Gráfico No. 85Planta de bodegas.....	121
Gráfico No. 86Suite 105.00 m2	122
Gráfico No. 87Dpto. 3 Pb 135.00 m2	122
Gráfico No. 88Dpto. 2 Pb 110.00 m2	123
Gráfico No. 89Dpto. 4 y 6 P1 y P2 Pb 135.00 m2	123
Gráfico No. 90Dpto. 5 y 7 P1 y P2 Pb 95.00 m2	124
Gráfico No. 91Dpto. 2 P2 Pb 95.00 m2	124
Gráfico No. 92Impuestos y servicios	133
Gráfico No. 93Honorarios.....	134
Gráfico No. 94Resumen costos indirectos	135
Gráfico No. 95Estrategia comercial	141
Gráfico No. 96Producto	141
Gráfico No. 97Plaza o distribución	142
Gráfico No. 98Promoción	143
Gráfico No. 99Precio	144
Gráfico No. 100 Brochure.....	145
Gráfico No. 101 Brochure.....	145
Gráfico No. 102 Boceto 1	147
Gráfico No. 103 Boceto 2	147
Gráfico No. 104 Página Web	148
Gráfico No. 105 Flujo de ventas	154
Gráfico No. 106Departamentos a ser comercializados	158
Gráfico No. 107 Plan de pagos.....	159
Gráfico No. 108 Cronograma general de actividades	161
Gráfico No. 109 Ingresos, egresos y saldos acumulados	163

Gráfico No. 110 Ingresos mensuales y acumulados.....	164
Gráfico No. 111 Egresos mensuales y acumulados	164
Gráfico No. 112 SalDOS de caja mensual y acumulados.....	165
Gráfico No. 113 Gráfico del VAN y su tendencia	169
Gráfico No. 114 Gráfico del TIR y su tendencia	170
Gráfico No. 115 Gráfico del VAN vs TIR	170
Gráfico No. 116 Gráfico del VAN y su tendencia en sensibilidad	171
Gráfico No. 117 Gráfico del TIR y su tendencia en sensibilidad.....	172
Gráfico No. 118 Gráfico del VAN vs TIR en sensibilidad	172
Gráfico No. 119 Obligaciones Laborales (Contratos).....	180
Gráfico No. 120 Obligaciones Patronales (Sueldos).....	181
Gráfico No. 121 Obligaciones Tributarias	182
Gráfico No. 122 Obligaciones tributarias municipales	183
Gráfico No. 123Gerencia de Proyectos.....	205
Gráfico No. 124Esquema de la gestión de la integración	206
Gráfico No. 125Gestión del alcance	207
Gráfico No. 126Esquema de la gestión del alcance	207
Gráfico No. 127Estructura de desglose del trabajo de EDT	208
Gráfico No. 128 Gestión del tiempo	209
Gráfico No. 129 Gestión de costos.....	211
Gráfico No. 130 Gestión de la calidad	213
Gráfico No. 131 Conceptos de calidad.....	213
Gráfico No. 132 Gestión de Recursos Humanos.....	215
Gráfico No. 133 Procesos de comunicación	216
Gráfico No. 134 Gestión de Riesgos	217
Gráfico No. 135 Gestión de adquisiciones.....	218
Gráfico No. 136 Precio del Crudo de petróleo.....	221
Gráfico No. 137 Perfil del terreno.....	227
Gráfico No. 138 Planta baja	228
Gráfico No. 139 Planta Alta tipo.....	229
Gráfico No. 140 Plan de pagos actual plan de negocios	233
Gráfico No. 141Plan de pagos actual optimizado	234
Gráfico No. 142 Esquema de proyección de ingresos por comercialización en el actual plan de negocios.....	234
Gráfico No. 143 Esquema de proyección de ingresos por comercialización optimizado	234
Gráfico No. 144Ingresos, egresos y saldos acumulados actual plan de negocios	236
Gráfico No. 145Ingresos, egresos y saldos acumulados optimizados.....	236

Gráfico No. 146 Egresos mensuales y acumulados actual plan de negocios	236
Gráfico No. 147 Egresos mensuales y acumulados optimizado	237

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Precio promedio del crudo ecuatoriano.....	39
Tabla No. 2Inflación	43
Tabla No. 3 Tasa de desempleo en el país	45
Tabla No. 4Riesgo país	46
Tabla No. 5Turismo	57
Tabla No. 6Uso actual de suelo.....	60
Tabla No. 7Tenencia de vivienda.....	61
Tabla No. 8Tipo de vivienda.....	61
Tabla No. 9Abastecimiento de Agua Potable	63
Tabla No. 10Agua Potable	63
Tabla No. 11Eliminación de basura	64
Tabla No. 12Energía Eléctrica	64
Tabla No. 13Equipamiento	65
Tabla No. 14Equipamiento	68
Tabla No. 15Identificación de variables.....	78
Tabla No. 16Tipos de segmentos de mercado.....	79
Tabla No. 17 Definición de perfiles de mercado.....	80
Tabla No. 18Requerimientos de los segmentos de mercado.....	81
Tabla No. 19Tamaño y crecimiento de la población.....	81
Tabla No. 20Tamaño y crecimiento de la población en porcentaje	82
Tabla No. 21Tamaño y crecimiento de la población por grupos de edad y sexo.....	82
Tabla No. 22Tasas de población	83
Tabla No. 23Medios de estrategia de promoción.....	90
Tabla No. 24Ficha de la competencia 1	94
Tabla No. 25Ficha de la competencia 2	95
Tabla No. 26Ficha de la competencia 3	96
Tabla No. 27Ficha de la competencia 4	97
Tabla No. 28Análisis comparativo.....	98
Tabla No. 29Equipamiento	106
Tabla No. 30Presupuesto general.....	132
Tabla No. 31Cronograma Valorado	136
Tabla No. 32Formas de pago	151
Tabla No. 33Plan de pago	152
Tabla No. 34Promoción en ventas	152
Tabla No. 35Tiempo y cronograma en ventas	153

Tabla No. 36Análisis de ingresos.....	157
Tabla No. 37Plan de pagos.....	158
Tabla No. 38Esquema de proyección de ingresos por comercialización	160
Tabla No. 39 Cash Flow o flujo de caja.....	162
Tabla No. 40Análisis de costos	162
Tabla No. 41Análisis estático.....	166
Tabla No. 42Método CAPM 1	167
Tabla No. 43Método CAPM 2	167
Tabla No. 44Análisis Dinámico	168
Tabla No. 45Comportamiento VAN y TIR.....	169
Tabla No. 46Sensibilidad	171
Tabla No. 47Variaciones.....	173
Tabla No. 48Escenario 2	173
Tabla No. 49. Conclusiones Viabilidad	174
Tabla No. 50 Identificación del proyecto.....	200
Tabla No. 51 Estimaciones del proyecto.....	202
Tabla No. 52 Roles y responsabilidades del proyecto.....	203
Tabla No. 53 Riesgos del proyecto	204
Tabla No. 54 Cronograma General de Actividades	210
Tabla No. 55 Presupuesto General	212
Tabla No. 56 Matriz de la gestión de la calidad.....	214
Tabla No. 57 Ejemplo de matriz de plan de comunicación.....	216
Tabla No. 58 Indicadores Per Capita	222
Tabla No. 59 Cuadro de áreas optimizado	231
Tabla No. 60 Presupuesto general optimizado	231
Tabla No. 61 Análisis de ingresos actual plan de negocios	232
Tabla No. 62Análisis de ingresos plan de negocios optimizado	233
Tabla No. 63Cash Flow o flujo de caja del actual plan de negocios.....	235
Tabla No. 64Cash Flow o flujo de caja optimizado	235
Tabla No. 65Análisis estático actual plan de negocios	237
Tabla No. 66Análisis estático actual optimizado	237
Tabla No. 67 Método CAPM Actual plan de negocios y optimización.....	238
Tabla No. 68Análisis dinámico actual plan de negocios.....	238
Tabla No. 69 análisis dinámico optimizado	238

RESUMEN EJECUTIVO



1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1. Antecedentes

El conjunto habitacional Royal Zafiro es un edificio de tipo residencial, el mismo que se encuentra ubicado en la parroquia de Cumbayá, en la urbanización la Católica, es un proyecto que cuenta con 7 departamentos, para lo cual se ha desarrollado el presente plan de negocios, y en base al cual se evidenciará si dicha obra será o no factible de inversión para sus promotores.

1.2. Promotor

Los promotores del proyecto del proyecto han creído que la mejor manera de administrar todos y cada uno de los recursos de la obra, durante todos los procesos, tanto de planificación, construcción, comercialización y cierre, sea a través de la creación de un fideicomiso de nombre Royza Zafiro, el cual está encargado de cumplir con cada uno de los entregables propuestos en este plan de negocios, esto conjuntamente con la Inmobiliaria Dávila Cortéz la cuál será la responsable de la comercialización de los departamentos disponibles.

1.3. Entorno macroeconómico

En el plan de negocios presentado se pudo definir que la macroeconomía estudia los bienes y servicios producidos, el total de ingresos, los niveles de empleo, la balanza de pagos, el tipo de cambio o el comportamiento de los precios en general de un país.

Para poder tener un panorama más claro de lo que está aconteciendo en el país y obtener ciertos mecanismos de acción, debemos revisar algunos de los indicadores actuales para determinar el comportamiento que está teniendo el Ecuador.

El barril del crudo de petróleo se fijó a inicios de 2015, que podía estar en \$79.70, lo cual afecta circunstancialmente a la economía del país, al encontrarse

actualmente bordeando los \$47.00 por barril a la alza, aunque se ha previsto que el precio referencial del petróleo para estimar el presupuesto del 2.016 sea de \$40.00, lo cual ayudaría de cierta manera a controlar el gasto público.

Actualmente los datos estadísticos obtenidos por el Banco Central del Ecuador, nos señalan que los ingresos no petroleros estarían financiando el 51.00% del presupuesto general del estado para este año en curso, se está hablando de \$36.317 millones, los mismos que tienen un déficit que equivale a 4.94%, de los \$41.685 que el país requiere.

Las condiciones actuales del país son totalmente desfavorables no únicamente por la caída estrepitosa del petróleo, sino también por los elevados gravámenes sobre las importaciones, la nueva reforma tributaria y la amnistía, lo cual está mermando el progreso y avance del país, no solo en el sector de la construcción y en el sector inmobiliario, que ha sido duramente golpeado por toda una serie de impuestos y salvaguardias, sino también en todo ámbito económico, el crecimiento del país se redujo del 4% proyectado a un 1.9% según informes del Banco Central del Ecuador, y el riesgo de invertir aquí crece paulatinamente.

Los créditos o préstamos hipotecarios están sumamente reducidos, el riesgo inminente de una erupción del volcán Cotopaxi y la llegada estridente del fenómeno del niño, incrementa notoriamente las precauciones de cualquier inversionista a arriesgarse en un país que además por experiencia ha sufrido y vivido permanentemente a la sombra de feriados bancarios y convertibilidades monetarias.

Cabe recalcar que también el país atraviesa por la imposición de una serie de impuestos que perjudican notablemente su progreso, tal es el caso del impuesto a la plusvalía, en donde la idea fundamental del Gobierno Central es “limitar la especulación de precios del suelo”, destinando a implementar impuestos a suelos vacíos, baldíos en borde de terreno.

Pero como tal el significado de fondo no contempla lo anteriormente citado, puesto que no afecta como dice el Presidente a menos del 2% de la población, lo que realmente hace es ahogar o asfixiar a la clase media y media baja, puesto a que si no es destinado a incrementar la utilidad de un individuo o grupo de personas, esto evidentemente es coartar el progreso de todos y cada uno de los Ecuatorianos en vista a que claramente limita su avance, ya que, el Estado va a quedarse con el 75% del incremento planteado al momento de vender un inmueble, lo cual indudablemente esto es un abuso al sector inmobiliario y por ende a la población en general.

También actualmente el Ecuador sufre el embate de un impuesto como el de las herencias el mismo que se aplica a los bienes de las personas sea en herencia, legado o donación.

Esto ahonda la crisis por la que atraviesa el país y no soluciona de ninguna manera los problemas por los que actualmente estamos atravesando, el no haber previsto fondos para una crisis a raíz del desplome del precio del petróleo, no justifica el meterle la mano de forma indiscriminada al bolsillo del pueblo ecuatoriano.

Finalmente, lo que se requiere es buscar estrategias de mercado que permitan potencializar los proyectos, generar alianzas sistematizadas que ayuden a sobreponernos de los impuestos instaurados en un régimen totalitario y poco o nada democrático, y simplemente trabajar duro, porque en los momentos de crisis son donde salen las mejores oportunidades, ya sean estos, con sistemas mejorados o nuevos de construcción, políticas inmobiliarias que faciliten la compra y venta de inmuebles, la reducción de la especulación del suelo, y definitivamente la derogación de ciertas leyes que limitan el progreso de nuestro pueblo.

1.4. Estudio de mercado

El estudio de mercado en el presente análisis se centro básicamente en cuatro proyectos que son competencia directa de Royal Zafiro, tanto por sus características como por su localización.

Los principales aspectos obtenidos de este estudio son los siguientes:

- Definición del elemento arquitectónico en el entorno inmediato, si cumple con lo requerido en las zonas y si la oferta va ser apetecible a los compradores o no.
- Se tiene claro que el segmento al cual va enfocado el proyecto es medio alto y alto.
- Se logro establecer que el costo por m2 de venta en la zona oscila entre los \$1.700,00 y los \$2.000,00.
- En la parte de tipología arquitectónica se pudo fijar la implementación de departamentos de 2 y 3 dormitorios y de una suite en planta baja.

1.5. El proyecto

Como lo mencionado anteriormente es un conjunto habitacional de departamentos, no en altura porque la zona no lo permite, pero está generado con la intención de crear un tipo de arquitectura moderna pero que no desentone con las edificaciones circundantes, esto en base al uso en implementación de materiales tradicionales que fortalezcan al elemento arquitectónico.



Gráfico No. 1 Boceto del elemento arquitectónico

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

1.6. Características del proyecto

Se encuentra implantado en un terreno de 1.040 m², con una ligera pendiente del 1 %, el tipo de uso de suelo permitido en la zona es de carácter de vivienda múltiple, el COS PB es de 35%, el COS TOTAL es de 105%, se permite construir 3 pisos en altura, con retiros laterales de 3m y un frontal de 5m. Actualmente el diseño contempla un nivel de subsuelos donde funcionarán bodegas, en planta baja se dispone de 2 departamentos y una suite, y en los dos pisos tipo siguientes se manejan departamentos de dos o tres habitaciones. Se cuenta también con amplias áreas verdes, acabados de lujo, una piscina para adultos, una piscina para niños, un hidromasaje al aire libre, una terraza ajardinada de esparcimiento, un área de horno de pan, parrilladas y bbq, y finalmente un sitio de relajación en madera a manera de glorieta.

1.7. La propuesta arquitectónica

Como se menciona en las características del proyecto, se cuenta con 7 departamentos, entre los cuales están una suite, dos departamentos de dos habitaciones y cuatro departamentos de 3 habitaciones. Todos con excelentes vistas hacia los jardines interiores del proyecto o hacia los valles cercanos de la parroquia.



Gráfico No. 2 Fachada este

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

1.8. Costos del Proyecto

Los costos del proyecto se han realizado en base a la oferta y demanda del sector y por las características que se va a brindar en esta obra, los mismos que se presentan a continuación:

PRESUPUESTO GENERAL						
EDIFICIO ROYAL ZAFIRO						
CODIGO	ITEM	U	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (USD)	COSTO TOTAL (USD)	% / Costo Total
1	TERRENO	m2	1.040,00	250,00	260.000,00	18,00%
2	COSTO DIRECTO				915.491,00	64,00%
3	COSTO INDIRECTO				261.299,00	18,00%
TOTAL PRESUPUESTO					1.436.790,00	100%

Tabla No. 1 Presupuesto General

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

1.9. Estrategia comercial

La presente estrategia comercial se ha basado en la aplicación de las denominadas 4p de Michael Porter, las cuales son producto, precio, plaza y promoción, este análisis nos permite entender el producto que requiere la gente del sector de Cumbayá a la cual está dirigido el proyecto, su status y sus necesidades a ser satisfechas, el precio el cuál se fijo en base al estudio de mercado realizado por la oferta y demanda del sector, la plaza que es el concebir un proyecto acorde a los requerimientos de los compradores, y finalmente la promoción en donde se ha contemplado realizar el proyecto en base a la siguiente promoción de marketing publicitario:

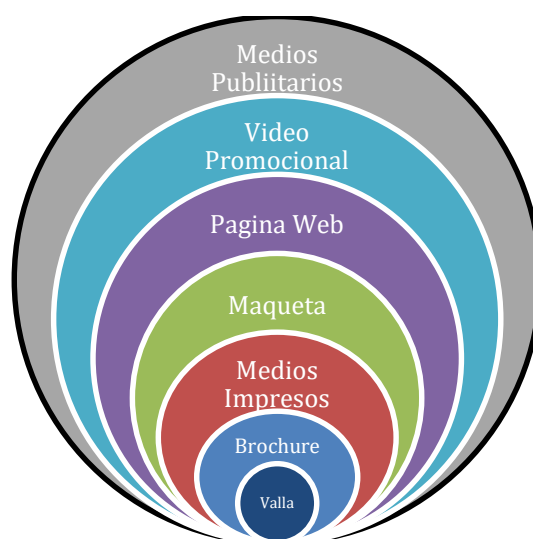


Gráfico No. 3 Medios de promoción

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

1.10. Cronograma del proyecto

El conjunto habitacional Royal Zafiro en lo concerniente a su cronograma general de actividades, se lo ha desarrollado en 11 meses, los mismos que se los detalla de la siguiente manera:

CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES												
EDIFICIO ROYAL ZAFIRO												
ACTIVIDADES	DURACION MESES	EJECUCION MESES										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
PLANIFICACION	2											
ANTEPROYECTO ARQUITECTONICO	1	■										
PROYECTO ARQUITECTONICO DEFINITIVO	1	■										
INGENIERIA ESTRUCTURAL	2	■	■									
INGENIERIA ESPECIALIDADES	2	■	■									
VENTAS	10											
PREVENTAS DEPARTAMENTOS	2		■	■								
VENTAS EN EJECUCION	9			■	■	■	■	■	■	■	■	■
CONSTRUCCION	8											
MOVIMIENTOS DE TIERRA Y DESALOJOS	2		■	■								
ESTRUCTURA Y OBRA GRIS	4			■	■	■	■					
TERMINADOS	3					■	■	■				
AREAS EXTERIORES	3						■	■	■			

Tabla No. 2 Cronograma general de actividades

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

1.11. Análisis financiero

El plan de negocios del conjunto habitacional Royal Zafiro contempla un análisis financiero en donde los resultados señalan que existe una utilidad de \$422.639, una rentabilidad del 17% y un margen del 14%, los cual es muy favorable, y cubre plenamente todas las expectativas de inversión de los promotores. Esto se ve reflejado en la siguiente tabla resumen:

ANÁLISIS ESTÁTICO	
TOTAL INGRESOS	\$ 1.858.587,00
TOTAL EGRESOS	\$ 1.436.117,00
UTILIDAD	\$ 422.469,00
MARGEN ANUAL (U/I)	23,00%
RENTABILIDAD ANUAL (U/C)	29,00%
MARGEN 11 MESES	14,00%
RENTABILIDAD 11 MESES	17,00%

Tabla No. 3 Análisis estático

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

ANÁLISIS DINÁMICO	
TOTAL INGRESOS	\$ 1.858.587,00
TOTAL EGRESOS	\$ 1.436.117,00
UTILIDAD	\$ 422.469,00
VAN	\$ 476.783,25
TIR ANUAL	541,00%
TIR MENSUAL	17,00%

Tabla No. 4 Análisis Dinámico

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

1.12. Aspectos legales

Para los promotores del proyecto el ámbito legal es uno de los aspectos más importantes que se deben cumplir al 100%, puesto a que no se puede quebrantar ninguna de las leyes, reglamentos y normas que existen a nivel de país, ciudad y de la institución como tal, se cumplirán desde la fase de iniciación, planificación, ejecución y cierre todos y cada uno de los compromisos acordados. Estos se resumen en:

- Creación del Fideicomiso Royal Zafiro.
- Cumplir con las obligaciones laborales, patronales y tributarias.
- Obtención de permisos.
- Certificados de gravámenes.
- Escrituras legales.
- Pago de impuestos.
- Cumplir lo establecido en cronogramas, contratos, entre otros.

1.13. Gerencia de proyectos

Para el fideicomiso Royal Zafiro, es de vital importancia el crear, planificar, organizar, dirigir y controlar el proyecto, a través de la gerencia de proyecto planteada en el actual plan de negocios, se debe velar que todos y cada uno de los entregables planteados se cumplan a cabalidad, que los cronogramas de trabajo y ventas se sigan a rigurosidad, que todos los recursos tanto materiales como humanos sean potencializados al máximo, y que finalmente todas las etapas de gestión planteadas se realicen de la mejor manera por todos los miembros del proyecto, tanto promotores como colaboradores, desde el inicio hasta el cierre del mismo.

1.14. Conclusiones y optimización del plan de negocio

Se concluye finalmente que el proyecto es factible, completamente rentable, que las utilidades generadas son de entero agrado de todos y cada uno de los promotores e inversionistas. Adicional a eso se enfoca en optimizar el proyecto creando dos departamentos más lo cual haría que se aproveche el COS TOTAL casi por completo, lo cual mejoraría los ingresos y el VAN del proyecto sería mucho mayor.

FASE: COMPONENTE Y ENTORNO MACROECONÓMICO



2. ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO

Cabe la importancia por definir que es Macroeconomía para un país, y la misma se define como una parte de la economía la cual estudia los bienes y servicios producidos, el total de ingresos, los niveles de empleo, la balanza de pagos, el tipo de cambio o el comportamiento de los precios en general.

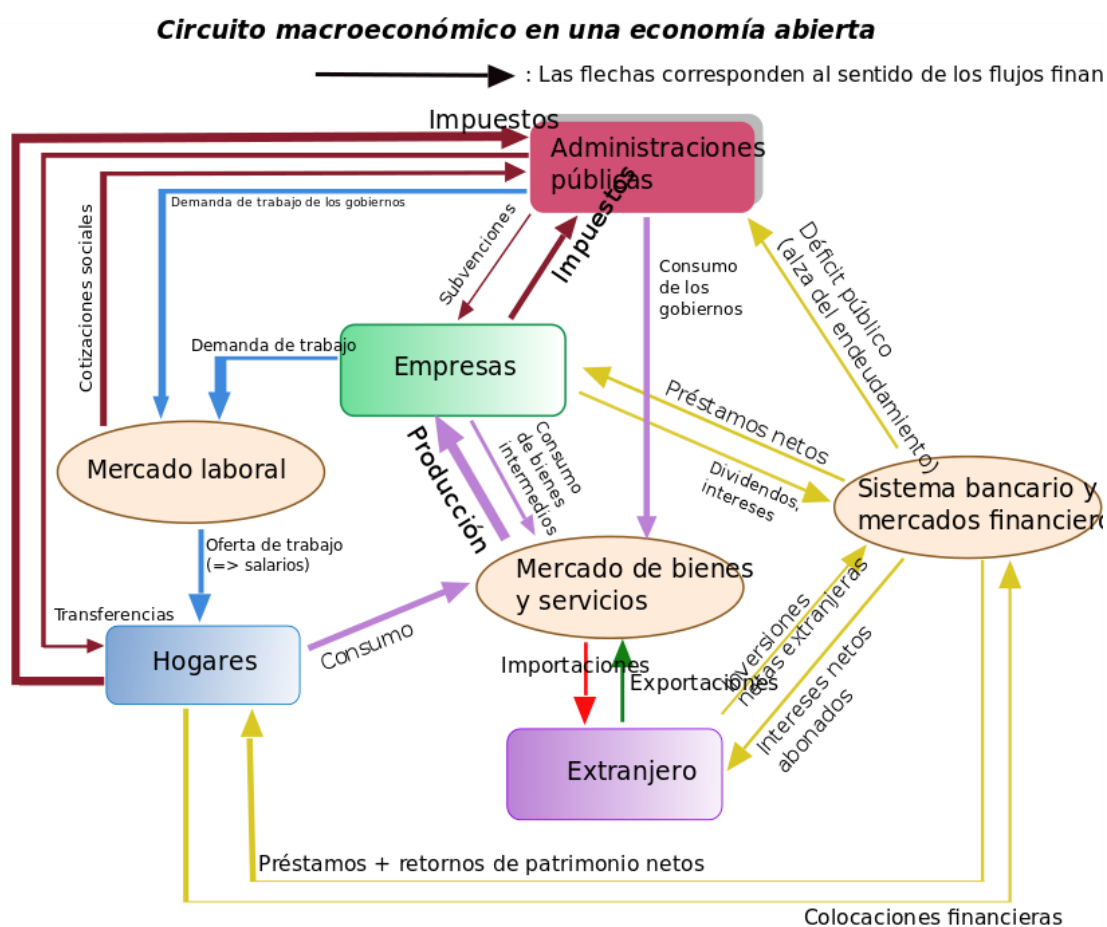


Gráfico No. 4 Circuito macroeconómico en una economía abierta

Para el respectivo análisis se pretende estudiar de manera clara y sucinta los factores macroeconómicos tanto en el objetivo general del proyecto, en su metodología y los antecedentes desde y hacia el país con respecto al proyecto.

2.1. Objetivo

Generar un estudio de prefactibilidad, el cual se encargue de demostrar mediante un análisis macroeconómico si proyecto inmobiliario planteado dispone de una rentabilidad suficiente en el mercado inmobiliario, sabiendo cuáles son sus fortalezas o debilidades para saber corregirlas, aprovecharlas o mejorarlas en el momento oportuno.

2.2. Metodología

Mediante una investigación científica se pretende estudiar las variables y métodos macroeconómicos existentes en la actualidad, los cuales sustenten la viabilidad o no del proyecto, toda esta información ha sido recopilada de algunas fuentes que serán debidamente citadas en su momento, pero en su gran mayoría los datos estadísticos obtenidos provienen de un ente regulador por así decirlo que es el Banco Central del Ecuador, el mismo que nos brinda la información suficiente y actualizada de lo que ocurre en nuestro territorio nacional.

2.3. Antecedentes

En base a lo citado anteriormente se busca hacer un análisis de la situación nacional del país con respecto al proyecto, saber cuál es la incidencia que se va a producir desde la parte macroeconómica tomando en cuenta todos y cada uno de factores los cuales están o no afectando al sector de la construcción e inmobiliario, si las salvaguardias planteadas por el gobierno central de turno van a afectar o no en mayor o menor grado la ejecución de la obra.

2.4. ANÁLISIS DE INDICADORES MACROECONÓMICOS

2.4.1. Producto Interno Bruto del Ecuador

En base a la información técnica que se ha podido recopilar del Banco Central para el tercer trimestre del 2014 nos dice que la situación general del país va con una tendencia de crecimiento en relación al trimestre pasado, con valor total situado en USD \$17,542 millones, todo esto en precios constantes.

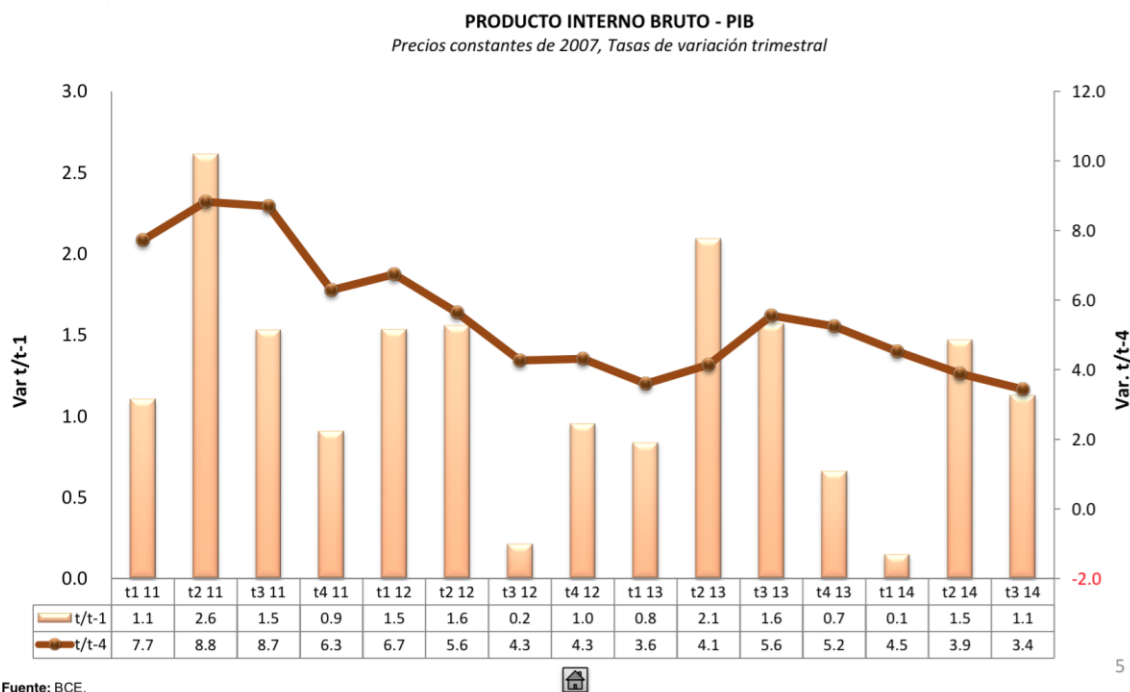
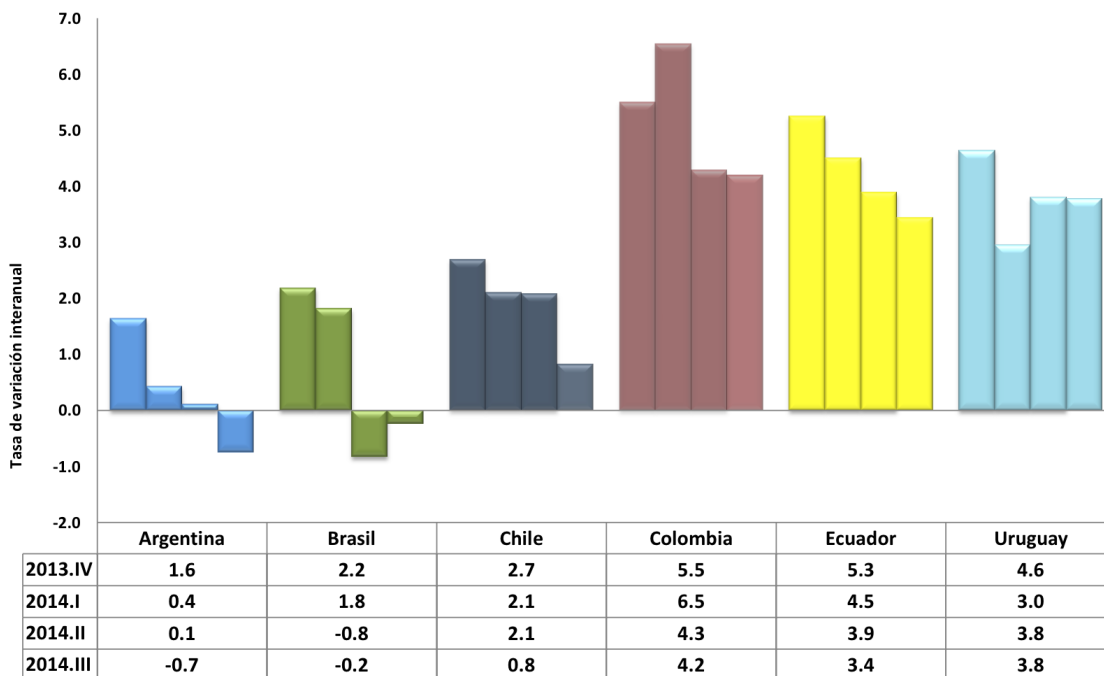


Gráfico No. 5 Producto Interno Bruto Trimestral

2.4.2. Producto Interno Bruto del Ecuador en relación internacional

Para poder realizar un análisis pertinente de la situación del país es necesario compararlo con la economía de los diferentes países de la región, para lo cual se muestra la siguiente gráfica:

PAÍSES LATINOAMERICANOS
Producto Interno Bruto, precios constantes, series desestacionalizadas, CVE
Tasas de variación inter-anual (t/t-4)




Fuentes: Institutos de Estadística, Bancos Centrales y BCE para Ecuador. 

Gráfico No. 6 PIB Países latinoamericanos

Se muestra primeramente las situaciones que están atravesando Argentina y Brasil, en donde sus economías se están contrayendo y a su vez han ido decreciendo, los demás panoramas del resto de países como son Chile, Colombia, Ecuador y Uruguay que aparecen en la tabla es más alentador, pero a excepción de Uruguay que muestra un crecimiento en su PIB los demás estados muestran un claro declive económico.

2.4.3. Utilización de Bienes y Servicios

Otro indicador que nos permite saber cuál es el panorama o la situación del país es el de la utilización de bienes y servicios, el mismo que se detalla a continuación:

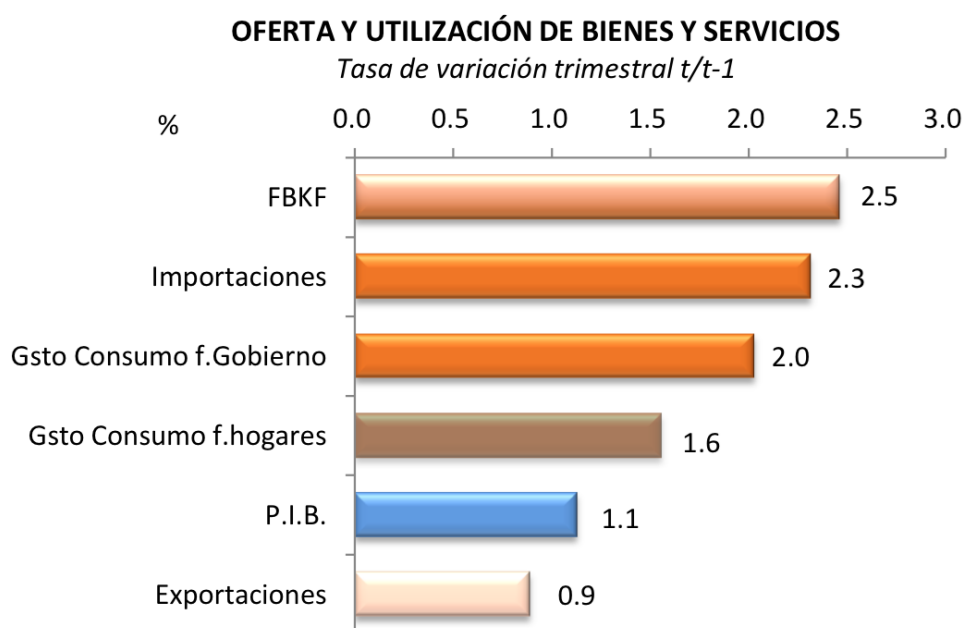


Gráfico No. 7 Oferta y Utilización de Bienes y Servicios

Aquí se marca claramente que el componente de formación bruta de capital fijo es el que mejor se ha comportado durante este tercer período del año 2014, pero que quiere decir este componente o que es lo que señala, “estadísticamente mide el valor de las adquisiciones de activos fijos nuevos o existentes menos las cesiones de activos fijos realizados por el sector empresarial, los gobiernos y los hogares (con exclusión de sus empresas no constituidas en sociedad)”.(wikimedia).

2.4.4. Precios promedio del crudo ecuatoriano y del mercado internacional

PERÍODO	CRUDO ORIENTE (1)	CRUDO NAPO (2)	CESTA ORIENTE Y NAPO (3)	CESTA REFERENCIA L OPEP (4)	PETRÓLEO WTI (5)	PETRÓLEO BRENT (6)	CRUDO URALS (7)	
2007	62,27	56,34	60,23	69,15	71,94	72,57	69,35	
2008	83,96	82,04	83,38	94,08	99,63	97,01	94,51	
2009	54,34	50,87	53,43	60,86	61,66	61,50	61,04	
2010	72,57	69,56	71,85	77,38	79,36	79,51	78,30	
2011	98,92	95,11	97,68	107,44	95,03	111,33	109,15	
2012	99,49	96,44	98,50	109,50	94,15	111,63	110,50	
2013	97,36	92,91	95,87	105,94	97,87	108,69	108,05	
2014	85,81	81,58	84,32	96,19	93,17	99,00	98,01	
2013	Enero-Enero	101,76	97,75	100,46	109,28	94,77	113,01	111,62
	Enero	101,76	97,75	100,46	109,28	94,77	113,01	111,62
	Febrero	101,81	96,82	100,41	112,75	95,31	116,29	114,51
	Marzo	98,94	94,37	97,85	106,44	92,87	108,37	107,01
	Abril	97,03	92,83	95,90	101,05	91,97	102,17	102,06
	Mayo	97,70	94,27	96,66	100,65	94,60	102,53	102,52
	Junio	97,02	92,58	94,86	101,03	95,74	102,92	102,74
	Julio	103,12	98,51	101,53	104,45	104,51	107,96	108,06
	Agosto	99,76	95,10	97,98	107,52	106,55	111,27	110,75
	Septiembre	99,61	94,39	97,58	108,73	106,26	111,90	110,92
	Octubre	93,83	89,03	92,19	106,69	100,41	109,04	108,28
	Noviembre	86,28	81,48	84,63	104,97	93,76	107,97	107,73
	Diciembre	91,63	88,62	90,73	107,67	97,72	110,81	110,44

2014	Enero-Enero	92,40	90,16	91,63	104,71	94,90	108,26	106,40
	Enero	92,40	90,16	91,63	104,71	94,90	108,26	106,40
	Febrero	99,24	96,98	98,36	105,38	100,78	108,87	107,43
	Marzo	97,71	94,54	96,56	104,15	100,53	107,55	106,66
	Abril	99,28	94,90	98,24	104,27	102,02	107,69	106,91
	Mayo	98,18	93,27	95,97	105,44	102,03	109,67	107,84
	Junio	100,99	96,01	99,23	107,89	105,24	111,66	109,44
	Julio	94,16	87,04	91,08	105,61	102,87	106,64	106,23
	Agosto	88,06	82,32	86,27	100,75	96,38	101,56	101,98
	Septiembre	84,94	79,79	83,50	95,98	93,36	97,30	96,13
	Octubre	74,16	70,81	73,25	85,06	84,43	87,41	86,63
	Noviembre	62,99	58,07	61,45	75,57	76,04	78,90	78,92
Diciembre	47,34	41,89	45,05	59,46	59,50	62,53	61,53	
2015	Enero-Enero	43,01	38,54	41,53	44,38	47,29	47,86	47,03
	Enero	43,01	38,54	41,53	44,38	47,29	47,86	47,03

Fuente: EP Petroecuador, OPEP

Tabla No. 5 Precio promedio del crudo ecuatoriano

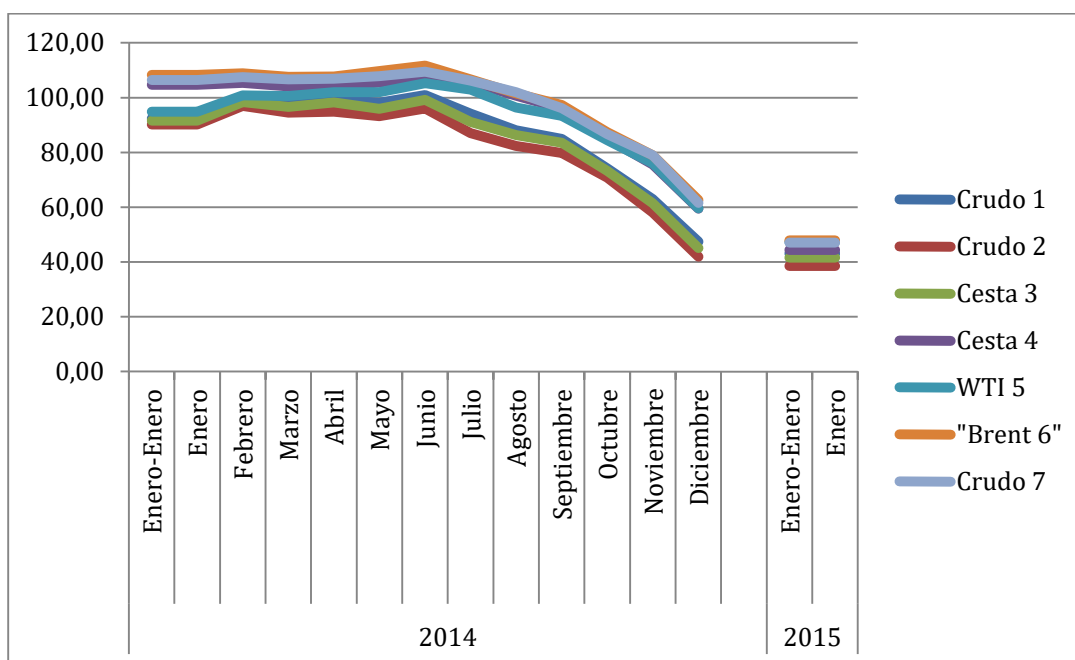
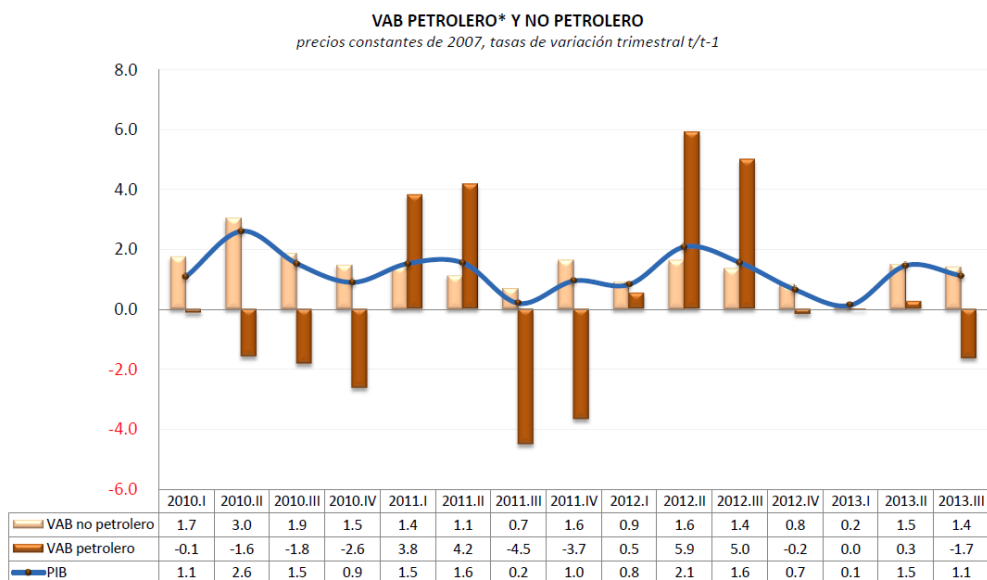


Gráfico No. 8 Precio promedio del crudo ecuatoriano

Realizando un breve análisis como se muestra en la gráfica podemos apreciar el grave problema que está atravesando el país a raíz de la baja sustancial en el precio del petróleo, los indicadores señalan que el precio promedio de \$96.00 que se encontraba el crudo a mediados del segundo semestre de 2014, hoy se encuentra promedio de casi \$45.00 lo que incide significativamente en toda la economía del país, por lo cual, el gobierno central está tomando medidas de precaución para evitar una posible crisis económica mediante el uso de salvaguardias, las cuales las analizaremos en breve.

2.4.5. Análisis del VAB petrolero y no petrolero

El VAB petrolero o no petrolero es el valor agregado bruto por industria y sirve para identificar como ha contribuido o no el petróleo en los diferentes sectores de la economía de un país, a continuación se detalla un cuadro explicativo:



Fuente: BCE.

(*) Comprende la suma del VAB de las industrias de extracción de petróleo más la refinación del petróleo.

9

Gráfico No. 9 VAB PETROLERO Y NO PETROLERO

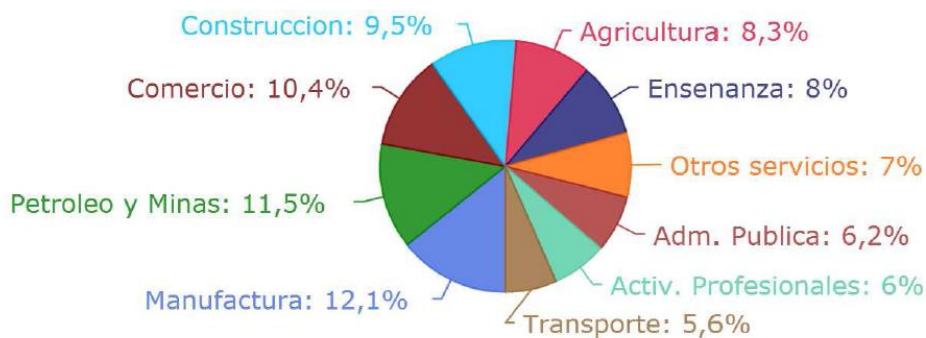


Gráfico No. 10 VAB (% de contribución al PIB)

Fuente: Revista Perspectiva

En base a los cuadros mostrados el VAB petrolero registra un decrecimiento del 1.7% y el VAB no petrolero un crecimiento del 1.4%, esto en relación al tercer trimestre del año 2014, esto que quiere decir, que incide directamente en los sectores mayoritariamente manufactureros, comercio y de la construcción que son la base del PIB.

En el presente gráfico se evidencia lo mencionado en el párrafo anterior:

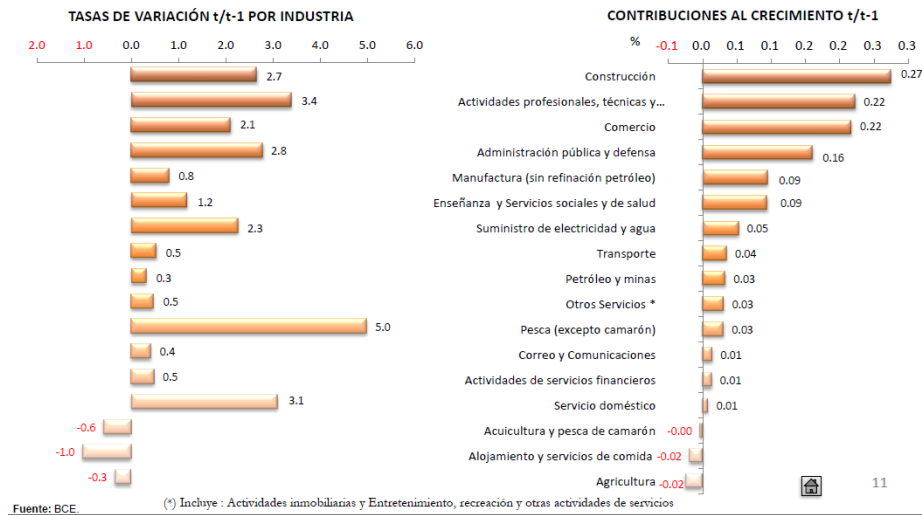
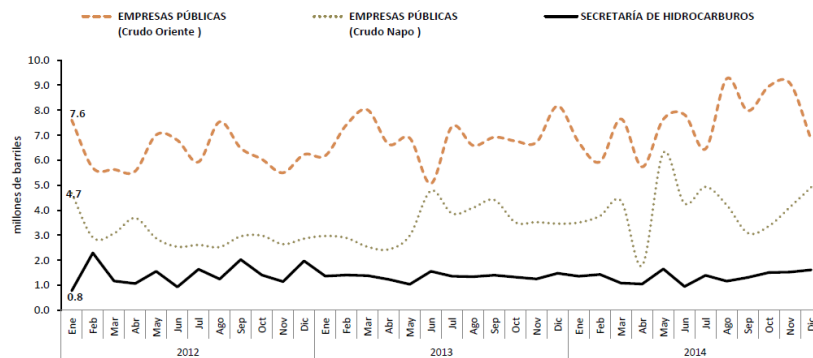


Gráfico No. 11 Tasas de variación

En la siguiente gráfica se muestra el movimiento que ha tenido la curva de exportaciones petroleras de las empresas públicas y privadas, la cual ha tenido un leve crecimiento en el último trimestre del año 2014.



Fuente: EP PETROECUADOR

Crudo Oriente: 23 grados API promedio – crudo intermedio
Crudo Napo: entre 18 y 21 grados API – crudo pesado y agrio



16

Gráfico No. 12 Exportaciones petroleras

2.4.6. La Inflación

El Banco Central del Ecuador nos menciona claramente que es la inflación y cómo se la calcula; textualmente nos dice lo siguiente: “la inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares”.

FECHA	VALOR
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	3.41 %
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %
Diciembre-31-2013	2.70 %
Noviembre-30-2013	2.30 %
Octubre-31-2013	2.04 %
Septiembre-30-2013	1.71 %
Agosto-31-2013	2.27 %
Julio-31-2013	2.39 %
Junio-30-2013	2.68 %
Mayo-31-2013	3.01 %
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-31-2013	3.01 %

Tabla No. 6Inflación

Las implicaciones que conlleva un incremento en alza de la inflación como la mostrada en la tabla anterior, genera distorsiones en el funcionamiento del sistema económico en general de un país, dicho en otras palabras, alza en el precio de los artículos de primera necesidad, baja de la inversión, socava el crecimiento, genera desplazamiento en la riqueza y provoca incertidumbres, entre otras.

Gráficamente podemos expresar la tabla de inflación anual y la internacional de la siguiente manera:

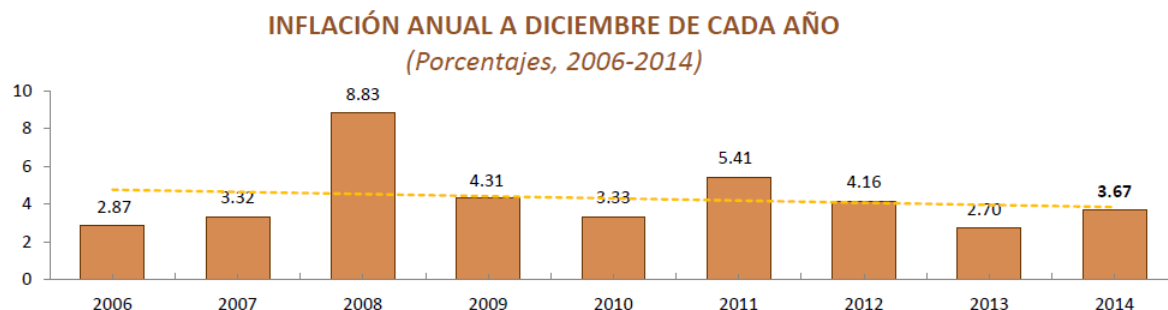
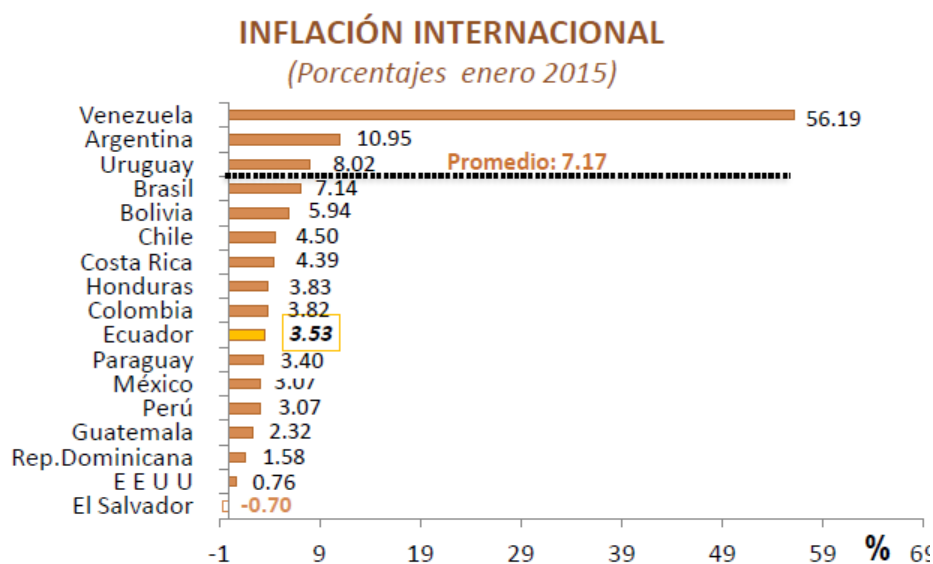


Gráfico No. 13 Inflación anual a diciembre



* La información de Estados Unidos y república Dominicana corresponde a diciembre 2014; Argentina y Venezuela

Fuente: Bancos Centrales e Institutos de Estadística de los países analizados

Gráfico No. 14 Inflación internacional

2.4.7. Empleo y desempleo en el Ecuador

2.4.7.1. Población Económicamente Activa Urbana (PEA)

La población económicamente activa en el Ecuador en base a las estadísticas del Banco Central está disminuyendo y esto es un indicador sumamente preocupante, ya que, si la tasa de inflación está creciendo como vimos anteriormente, la desocupación y el desempleo podrían crecer a un ritmo acelerado.

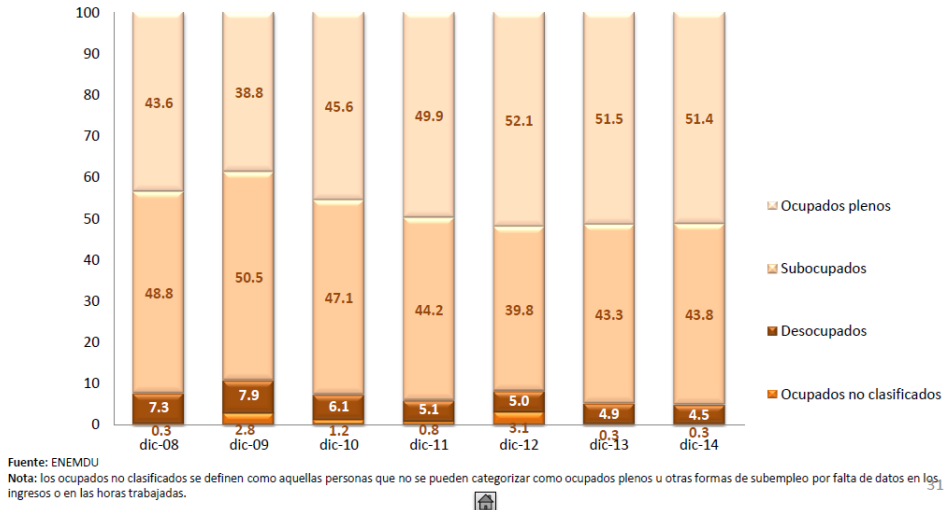


Gráfico No. 15 Población económicamente activa

2.4.7.2. Tasa de desempleo en el país

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2014	4.54 %
Septiembre-30-2014	4.65 %
Junio-30-2014	5.71 %
Marzo-31-2014	5.60 %
Diciembre-31-2013	4.86 %
Septiembre-30-2013	4.55 %
Junio-30-2013	4.89 %
Marzo-31-2013	4.64 %
Diciembre-31-2012	5.00 %
Septiembre-30-2012	4.60 %
Junio-30-2012	5.19 %
Marzo-31-2012	4.88 %
Diciembre-31-2011	5.07 %
Septiembre-30-2011	5.52 %
Junio-30-2011	6.36 %
Marzo-31-2011	7.04 %
Diciembre-31-2010	6.11 %
Septiembre-30-2010	7.44 %
Junio-30-2010	7.71 %
Marzo-31-2010	9.09 %
Diciembre-31-2009	7.93 %
Septiembre-30-2009	9.06 %
Junio-30-2009	8.34 %
Marzo-31-2009	8.60 %

Tabla No. 7 Tasa de desempleo en el país

2.4.8. Riesgo país

De acuerdo al Dr. Manuel Posso Zumárraga, consultor privado señala que al riesgo país se lo entiende como:

“Es la medida del riesgo de realizar un préstamo a ciertos países, comprende la capacidad o incapacidad de cumplir con los pagos del capital o de los intereses al momento de su vencimiento. Es un índice que pretende exteriorizar la evolución del riesgo que implica la inversión en instrumentos representativos de la Deuda Externa emitidos por gobiernos de países emergentes.

De este modo, el Riesgo País, ha pasado a formar parte del lenguaje cotidiano en las principales economías de América Latina, especialmente en las que se viven profundas crisis, por lo que, se trata de un indicador decisivo para el destino financiero de toda nación emergente y es utilizado por los inversores al momento de calcular las posibilidades de éxito de sus proyectos de inversión.”(ECUADOR, 2006)

FECHA	VALOR
Marzo-18-2015	569.00
Marzo-17-2015	569.00
Marzo-16-2015	569.00
Marzo-15-2015	569.00
Marzo-14-2015	569.00
Marzo-13-2015	569.00
Marzo-12-2015	569.00
Marzo-11-2015	569.00
Marzo-10-2015	569.00
Marzo-09-2015	569.00
Marzo-08-2015	569.00
Marzo-07-2015	569.00
Marzo-06-2015	569.00
Marzo-05-2015	569.00
Marzo-04-2015	569.00

Marzo-03-2015	569.00
Marzo-02-2015	569.00
Marzo-01-2015	569.00
Febrero-28-2015	569.00
Febrero-27-2015	569.00
Febrero-26-2015	569.00
Febrero-25-2015	569.00
Febrero-24-2015	569.00
Febrero-23-2015	569.00
Febrero-22-2015	569.00
Febrero-21-2015	569.00
Febrero-20-2015	569.00
Febrero-19-2015	569.00
Febrero-18-2015	569.00
Febrero-17-2015	569.00

Tabla No. 8 Riesgo país

En resumidas cuentas es una tasa excesiva por el pago de ciertos bonos de un país en relación con la tasa de pago del Tesoro de Estados Unidos. En nuestro caso podemos ver que dicho pago ha venido siendo constante.

2.4.9. Ingresos por remesas de los inmigrantes

Según datos del Banco Central las estadísticas de este indicador económico nos dice lo siguiente:

Durante el tercer trimestre de 2014 el flujo de remesas que ingresó al país ascendió a USD 623.8 millones, monto inferior en 1.5% (USD 633.5 millones) al registrado en el segundo trimestre de 2014 y menor en 2.0% (USD 638.8 millones) al observado en el tercer trimestre de 2013.

Los giros enviados en este trimestre sumaron 1.933.125, cifra inferior en 9.5% (2.136.182) a la registrada en el segundo trimestre de 2014 y mayor en 1.4% (1.907.026) a los emitidos en el tercer trimestre de 2013. Las cifras de remesas recibidas y enviadas durante el primer y segundo trimestres de 2014, fueron reprocesadas, por mejora en la cobertura, incrementándose en USD 30.5 millones y USD 4.1 millones, en su orden.

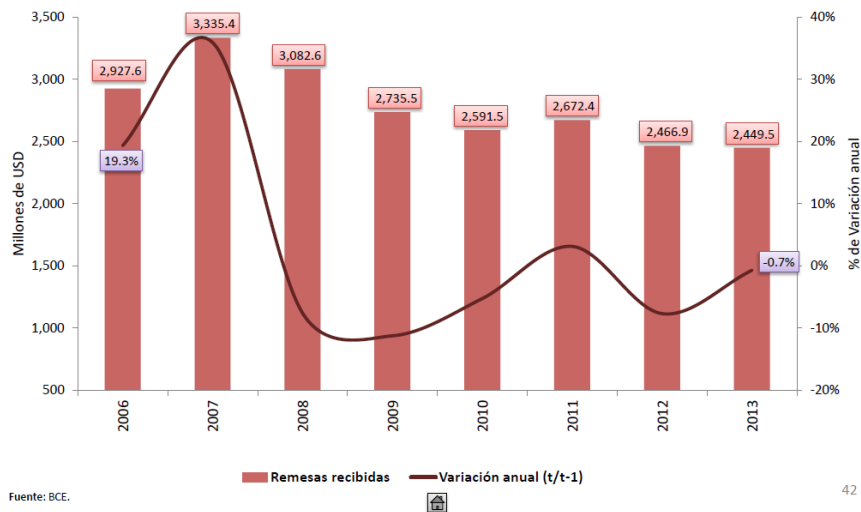


Gráfico No. 16 Ingresos por remesas de los inmigrantes

2.4.10. Salvaguardias Arancelarias

Una salvaguardia es una medida de protección que toma un país para proteger que su dinero se quede en el país, en el caso de Ecuador se han tomado estas medidas a raíz de la devaluación de las monedas en los países vecinos Colombia y Perú, esta acción se da para fomentar la producción nacional, disminuir las importación y hacer que la dolarización no peligre, ya que, por haber adoptado una moneda extranjera dependemos del valor de la misma. Lamentablemente se están poniendo estas barreras de seguridad pero también se están poniendo una serie de impuestos que a la final van a perjudicar a todos los ecuatorianos.

Según datos estadísticos la salvaguardia que adoptó Ecuador inicialmente por devaluación monetaria fijo un derecho aduanero del 7% sobre el valor de todos los productos originarios de Perú, y del 21% para los productos de Colombia. Lo cual generó diferentes tipos de presiones por estos países que hicieron que la medida sea reformulada.

2.5. Conclusiones

En base a todo lo anteriormente señalado, se puede evidenciar que el país está atravesando por una grave crisis económica a raíz de la caída del petróleo a nivel mundial, si los índices planteados de los costos del petróleo iban a estar bordeando hace dos años aproximadamente los USD \$115.00 por barril, hoy lamentablemente están los costos por los USD \$44.00 por barril, la incidencia de esta problemática global genera conflictos en los sectores manufactureros, comercio y de la construcción, sobretodo este último afectaría plenamente los costos de realización del proyecto e incidiría en los precios de venta de cada uno de los departamentos, los cuales al ser proyectados como elementos o materiales de lujo afectaría directamente en los precios de venta en la parte inmobiliaria.

2.6. Bibliografía

Ecuador, B. C. (18 de 03 de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/>

ECUADOR, R. J. (27 de 01 de 2006). *REVISTA JUDICIAL DERECHO ECUADOR*. Obtenido de REVISTA JUDICIAL DERECHO ECUADOR: <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechoeconomico/2006/01/27/coacutemo-se-mide-el-riesgo-paiacutes>

wikimedia, F. (s.f.). *Macroeconomía*. Obtenido de Wikipedia: <http://es.wikipedia.org/wiki/Macroeconom%C3%ADa>

FASE: LOCALIZACIÓN



3. EVALUACIÓN DEL INMUEBLE BASE: LOCALIZACIÓN

3.1. Estrategia

- Es de suma importancia para las aspiraciones laborales del proyecto inmobiliario tener una buena ubicación y localización del predio a intervenir.
- El mercado en general, entiéndase a esto como los potenciales compradores del proyecto, toman sus decisiones adquisición de los departamentos en base al confort y a la calidad de vida que la obra les brinde, sean estos aspectos de tipo económico, de seguridad, comodidad, turismo, clima, cercanía, accesibilidad y movilidad. Es por eso que es de vital importancia el análisis de localización de la propuesta inmobiliaria.
- Una forma vital de apalancamiento de la venta de los bienes inmuebles a desarrollar por parte de los promotores es la localización, por lo que, se debe marcar claramente todas y cada una de las fortalezas de este plan estratégico de localización de la obra, en el presente documento.
- El sector de Cumbayá como tal es considerado como una de las parroquias más antiguas de la zona nororiental del Distrito Metropolitano de Quito. En donde se puede potenciar a su localización gracias a su valioso caudal hídrico, a su riqueza arqueológica y a su amplia economía agrícola.

3.2. El Entorno:

3.2.1. Ubicación geográfica de la Parroquia

Cumbayá se encuentra localizado en la parte oriental de la ciudad de Quito. Sus límites geográficos son:

- **Norte:** Nayón, confluencia de Río San Pedro y Río Machángara
- **Sur:** Guangopolo y Conocoto
- **Este:** Río San Pedro
- **Oeste:** Río Machángara

Cuenta con una superficie de 2.650,82 Hectáreas de extensión.

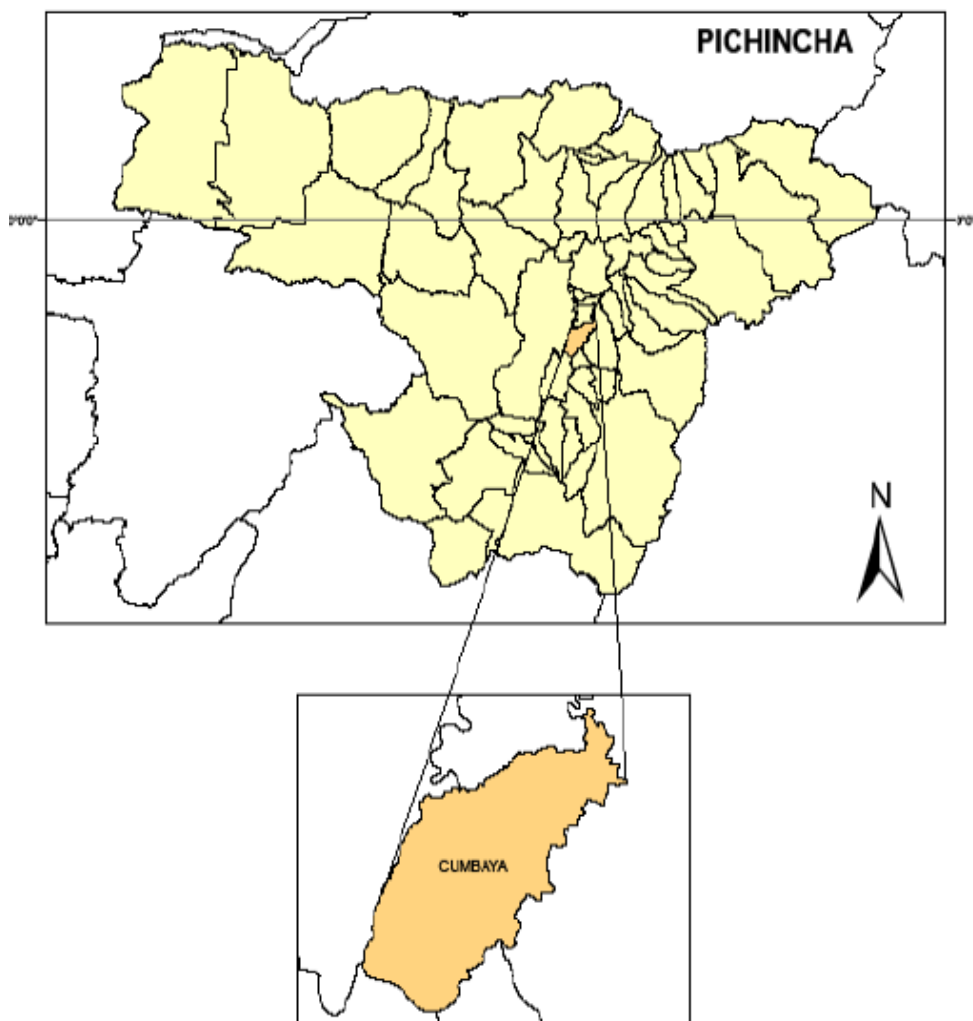


Gráfico No. 17 Ubicación geográfica de la parroquia

3.2.3. Ubicación del proyecto (Macro localización)



Gráfico No. 19 Ubicación del proyecto



Gráfico No. 20 Imagen área del sector

3.2.4. Demografía

POBLACIÓN SEGÚN CENSOS							
	1950	1962	1974	1982	1990	2001	2010
PICHINCHA	381.982	553.665	885.078	1.244.330	1.516.902	2.388.817	2.576.287
DMQ	314.238	475.335	768.885	1.083.600	1.371.729	1.839.853	2.239.191
CUMBAYA	2.609	3.003	5.350	8.248	12.479	19.816	31.463

Gráfico No. 21 Demografía

3.2.5. Población total según género

PARROQUIA	HOMBRES	%	MUJERES	%	TOTAL	PARTICIPACION PARROQUIA %
GUAYLLABAMBA	8199	50,6	8014	49,4	16213	4,8
QUINCHE	8015	49,9	8041	50,1	16056	4,8
CHECA	4532	50,5	4448	49,5	8980	2,7
PIFO	8235	49,5	8410	50,5	16645	5,0
YARUQUI	8877	49,7	8977	50,3	17854	5,3
PUEMBO	6809	50,1	6784	49,9	13593	4,1
TABABELA	1400	49,6	1423	50,4	2823	0,8
TUMBACO	24448	49,0	25496	51,0	49944	14,9
CUMBAYA	15248	48,5	16215	51,5	31463	9,4
ASCAZUBI	2499	49,5	2551	50,5	5050	1,5
CUSUBAMBA	2040	49,2	2107	50,8	4147	1,2
CALDERON	74682	49,1	77560	50,9	152242	45,4
TOTAL	164984	49,2	170026	50,8	335010	100,0

Gráfico No. 22 Población total

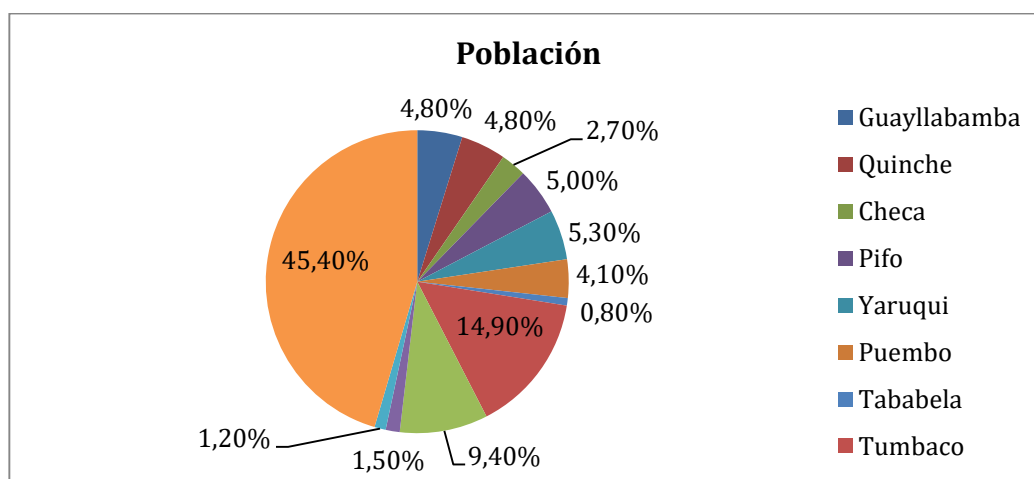


Gráfico No. 23 Población por parroquias

Como podemos evidenciar en las gráficas anteriores, en base al censo de población y vivienda realizado en el año 2010, demográficamente la parroquia de Cumbayá ocupa el tercer lugar con respecto al resto de parroquias y posee una equidad de género.

3.3. Análisis de áreas verdes

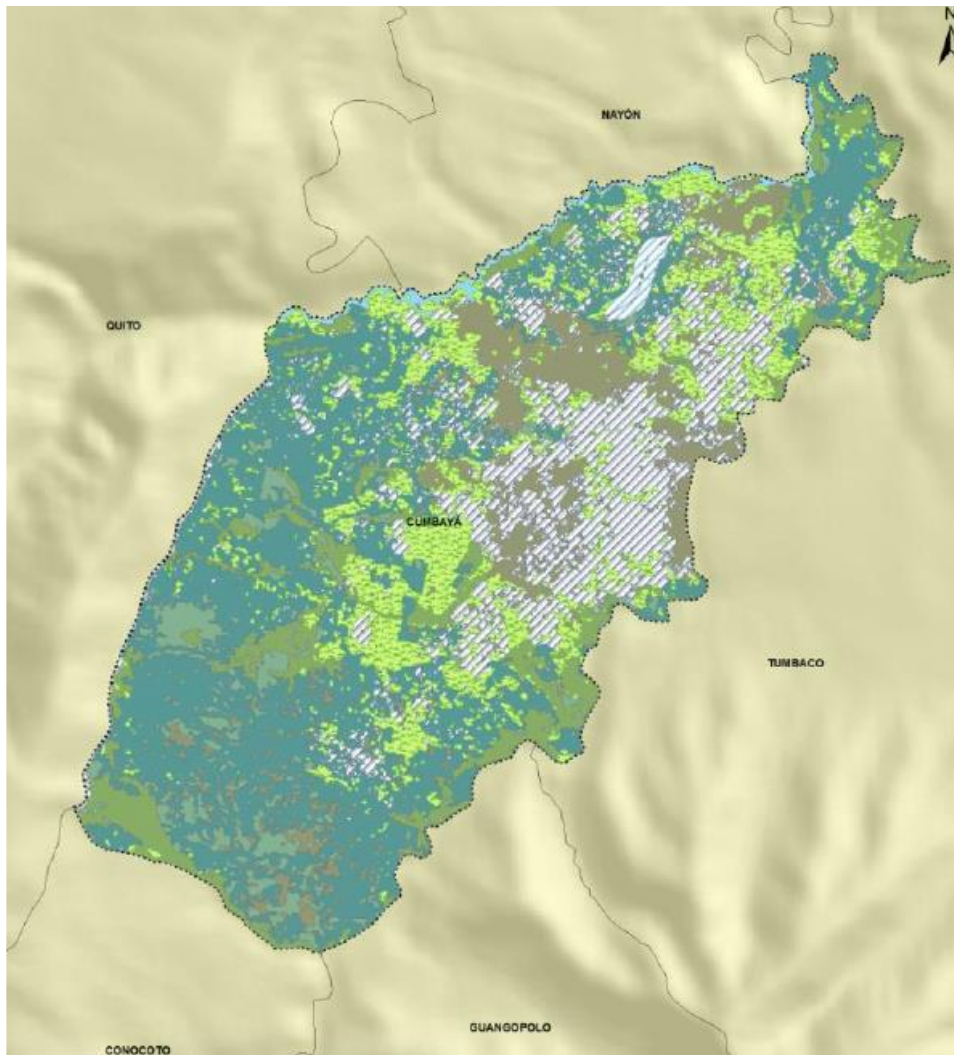


Gráfico No. 24 Sistema Ambiental



El presente análisis de áreas verdes del sector muestra que posee una gran cantidad de vegetación arbustiva seca y en menor cantidad una vegetación arbustiva húmeda por el clima que predomina en el sector, se evidencia gran cantidad de pastizales y cultivos propios del lugar.

3.4. Recursos Hídricos

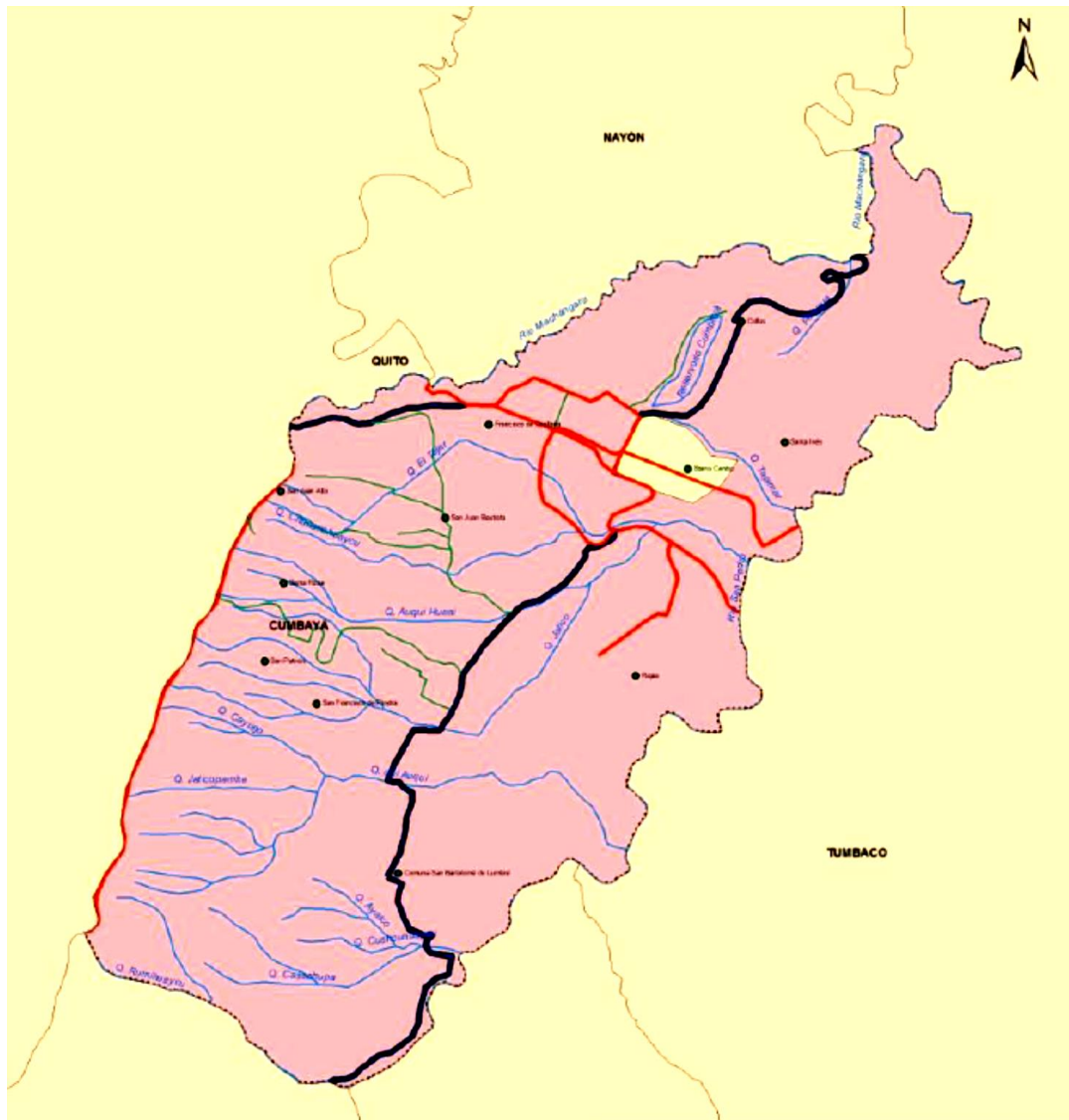


Gráfico No. 25 Recursos hídricos

El recurso hídrico de la parroquia es abastecido por el río Guayllabamba, del cual se derivan lo que es el Río San Pedro y la Quebrada El Tejar, siendo las vertientes más importantes el Río Machángara y el anteriormente mencionado Río San Pedro.

Adicional a esto el sector dispone de tanques o reservorios de agua en la zona de San Patricio Alto.

3.5. El Clima

Se dispone de un ambiente subtropical que puede alcanzar una temperatura de 32° C en la época de verano y puede descender hasta unos 6° C en épocas de invierno, la temperatura promedio oscila entre los 14.1° C y los 17.3° C, siendo el margen promedio de 15.6° C. La mayor cantidad de lluvia se presenta en los meses de marzo, abril, octubre y noviembre, dando una media estimada de 71.7 mm

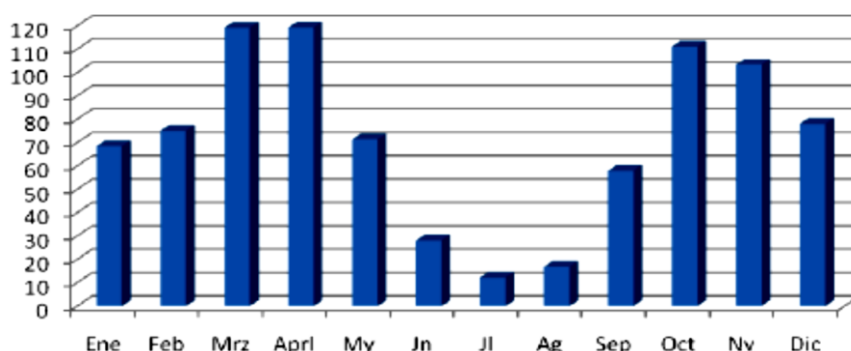


Gráfico No. 26Clima

Fuente: INHAMI

3.6. Turismo

Los principales atractivos turísticos de la parroquia son: la ruta del Chaquiñan y su Reservorio de agua, a parte de su parque ecológico, sus cascadas, su iglesia y su vía férrea renovada.

Atractivo Turístico	Ubicación	Tipo de turismo	Origen de turistas	Tipo de administración
EXISTENTES				
Reservorio Cumbayá	Entrada al barrio Santa Inés	Ecológico	Nacionales	Empresa Eléctrica de Quito
Chaquiñan	Sector Barrio San Marcos, atraviesa 4 parroquias	Ecológico	Nacionales y Extranjeros	Municipal
Iglesia y Parque Central	Centro de la Parroquia	Histórico		Espacio Público y Cuña
POTENCIALES				
Parque Ecológico	Comuna Lumbisi	Ecológico		*Comunitario/
Cascadas y vertientes	Comuna Lumbisi	Ecológico		*Comunitario/
Lugares Históricos	Comuna Lumbisi	Histórico	Nacionales y Extranjeros	*Comunitario/
Nuevo Parque Parroquial	Bajos de Cervecería Nacional	Ecológico		Junta Parroquial
Antigua Vía Férrea	Cumbayá	Histórico		*Comunitario/

Tabla No. 9Turismo

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cumbayá

3.7. Usos y Ocupación de Suelo

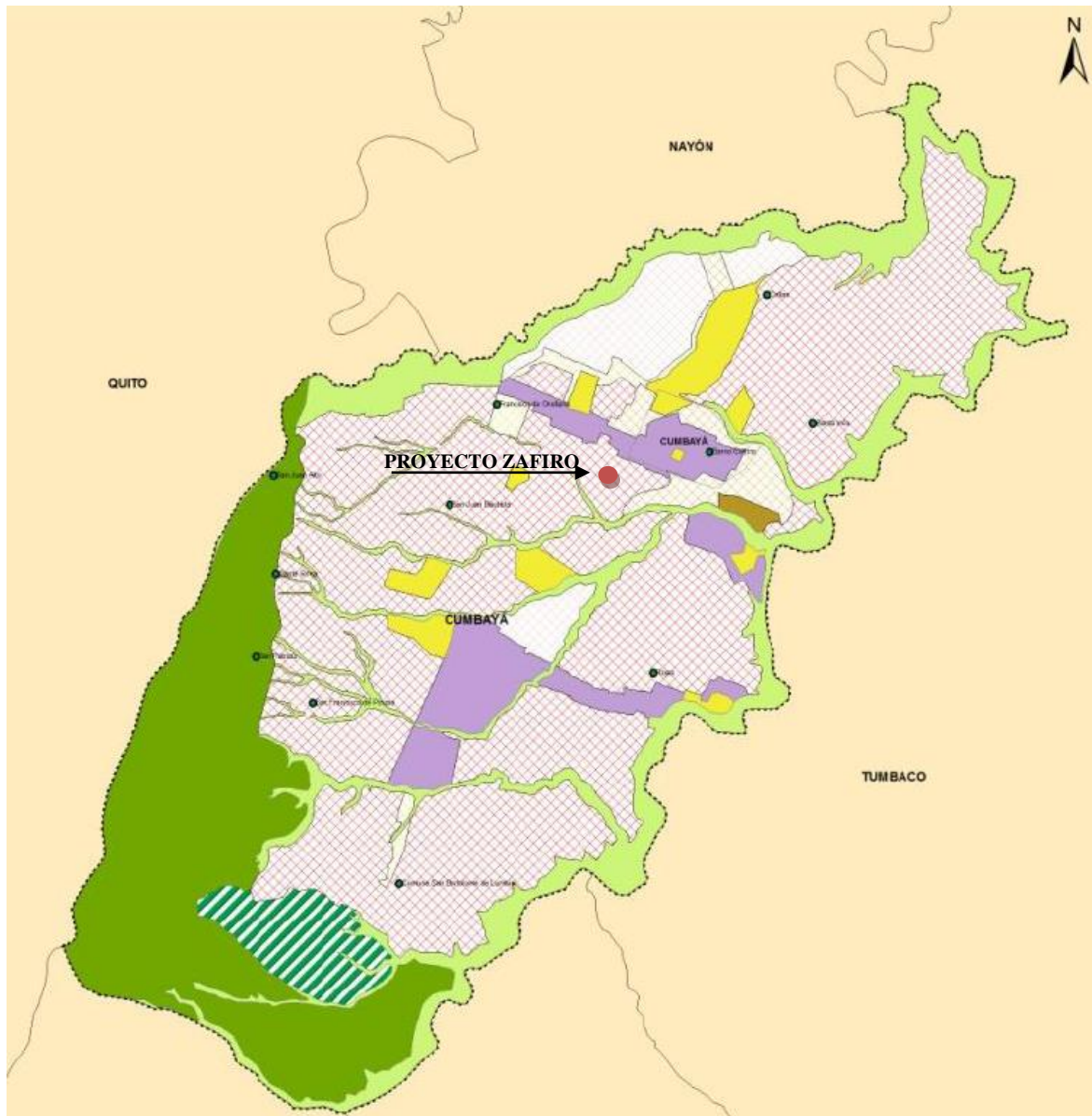


Gráfico No. 28 Usos y ocupación de suelo

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cumbayá

USO ACTUAL DE SUELO		
USO	AREA Km ²	(%)
Residencial 1	11.91	44,92%
Industrial 2	0.07	26,00%
RNR	5.14	19,40%
Protección ecológica	4.32	16,31%
Múltiple	1.55	5,85%
Residencial 1A	1.12	4,23%
Equipamiento	0.83	3,13%
Agrícola Residencial	0.77	2,90%
Residencial 2	0.53	2,00%
Residencial 3	0.26	0,98%
TOTAL	26.51	100,00%

Tabla No. 10 Uso actual de suelo

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cumbayá

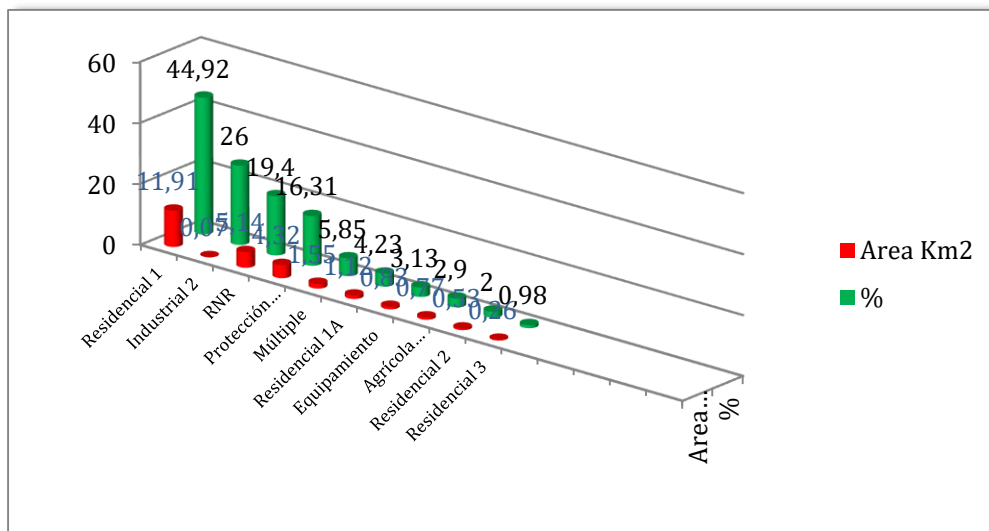


Gráfico No. 29 Uso actual de suelo

Elaborado: Giovanni Muriel

Como se puede constatar en el gráfico de barras anterior el tipo de uso y ocupación de suelo que predomina en el sector es residencial 1 ocupando el 44.92% del total, seguido por la industria con 26%, el proyecto Royal Zafiro como tal se encuentra ubicado en la urbanización la Católica, zona considerada como residencial 1, pero su entorno inmediato se enmarca en la zona múltiple (vivienda-comercio).

TENENCIA DE VIVIENDA	
Tenencia o propiedad de la vivienda	Casos
Propia y totalmente pagada	3489
Propia y la está pagando	1484
Propia (regalada, donada, heredada o por posesión)	690
Prestada o cedida (no pagada)	687
Por servicios	160
Arrendada	2475
Anticresis	8
Total	8993

Tabla No. 11 Tenencia de vivienda

Fuente: INEC 2010

TIPO DE VIVIENDA	
Tipo de la vivienda	Casos
Casa/Villa	7601
Departamento en casa o edificio	2023
Cuarto(s) en casa de inquilinato	540
Mediagua	314
Rancho	11
Covacha	10
Choza	2
Otra vivienda particular	55
Convento o institución religiosa	1
Total	10559

Tabla No. 12 Tipo de vivienda

Fuente: INEC 2010

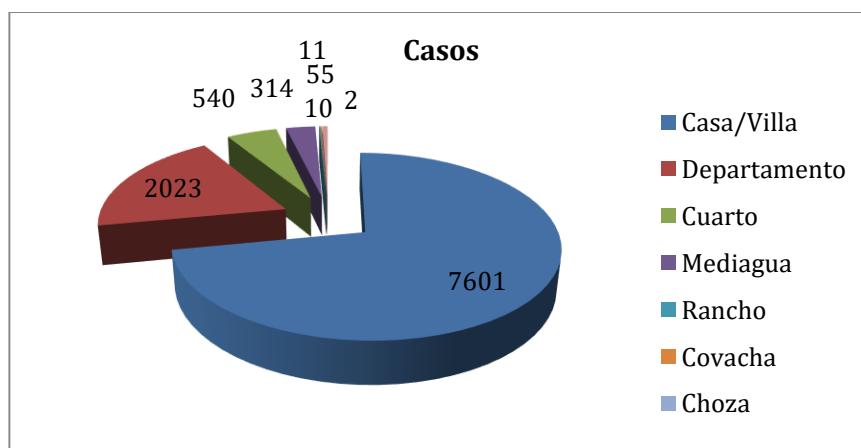


Gráfico No. 30 Tipo de vivienda

Elaborado: Giovanni Muriel

De los 10.559 casos registrados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), 7.601 muestran que en el sector lo que predomina es la casa o villa, tal como el proyecto a plantear.



Gráfico No. 31Ubicación proyecto

Elaborado: Giovanni Muriel

Como se marca en la estructura edificada del sector, el damero donde se encuentra ubicado el predio evidencia claramente el tipo de zona residencial 1 y múltiple anteriormente señalado, salvo por algunos tipos de equipamientos del sector que ya se los analizará más adelante.

3.8. Infraestructura de servicios básicos

ABASTECIMIENTO DE AGUA	
Procedencia principal del agua recibida	Casos
De red pública	8824
De pozo	71
De río, vertiente, acequia o canal	28
Otro (Agua lluvia/albarrada)	22
De carro repartidor	5
Total	8950

Tabla No. 13 Abastecimiento de Agua Potable

Fuente: INEC 2010

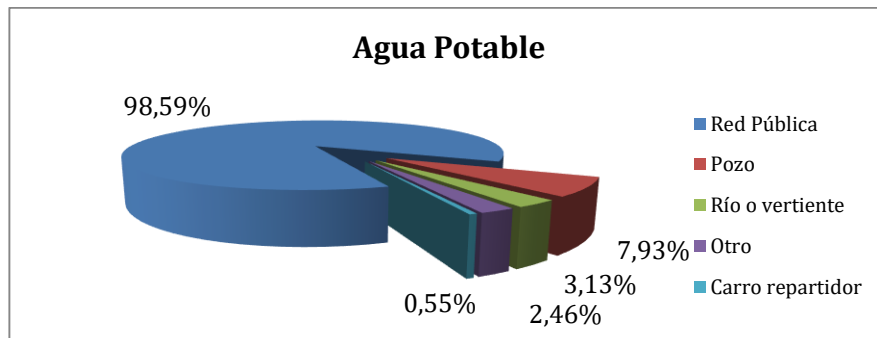


Gráfico No. 32 Agua Potable

ELIMINACIÓN DE EXCRETAS	
Tipo de servicio higiénico o escusado	Casos
Conectado a red pública de alcantarillado	8063
Conectado a pozo séptico	532
Conectado a pozo ciego	65
Con descarga directa al mar, río, lago o quebrada	248
Letrina	7
No tiene	35
Total	8950

Tabla No. 14 Agua Potable

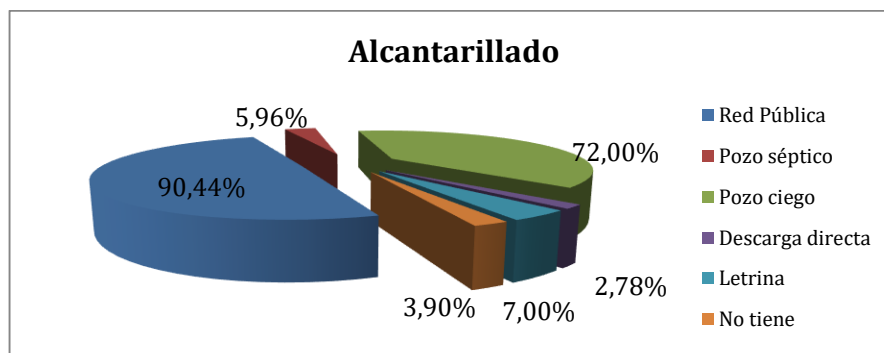


Gráfico No. 33 Alcantarillado

Elaborado: Giovanni Muriel

ELIMINACIÓN DE BASURA	
Eliminación de la basura	Casos
Por carro recolector	8757
La arrojan en terreno baldío o quebrada	52
La queman	104
La entierran	14
La arrojan al río, acequia o canal	5
De otra forma	18
Total	8950

Tabla No. 15 Eliminación de basura

Fuente: INEC 2010

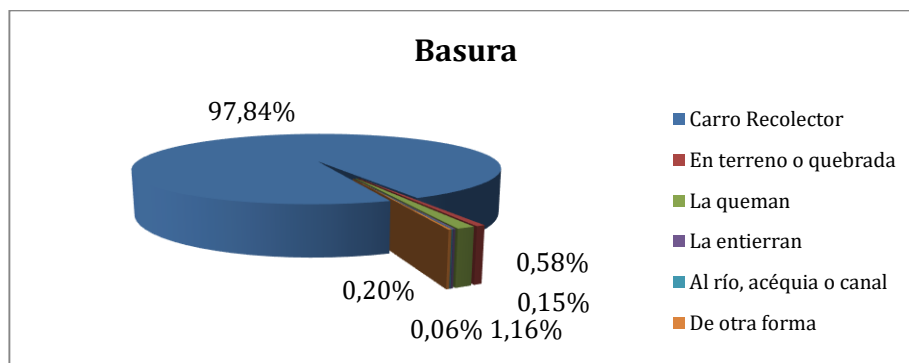


Gráfico No. 34 Alcantarillado

Elaborado: Giovanni Muriel

SERVICIO ELÉCTRICO	
Procedencia de luz eléctrica	Casos
Red de empresa eléctrica de servicio público	8932
Otro	6
No tiene	12
Total	8950

Tabla No. 16 Energía Eléctrica

Fuente: INEC 2010

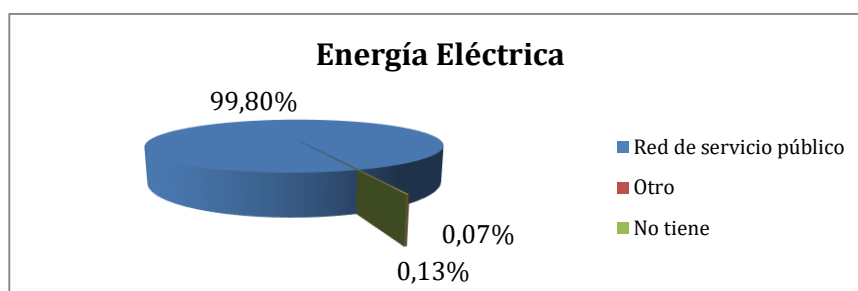


Gráfico No. 35 Energía eléctrica

Elaborado: Giovanni Muriel

Como se puede evidenciar en las gráficas anteriores gran parte de la parroquia más del 90% de los usuarios o moradores del sector, cuenta con suministros de infraestructura de servicios básicos.

3.9. Equipamiento (Salud y Educación)

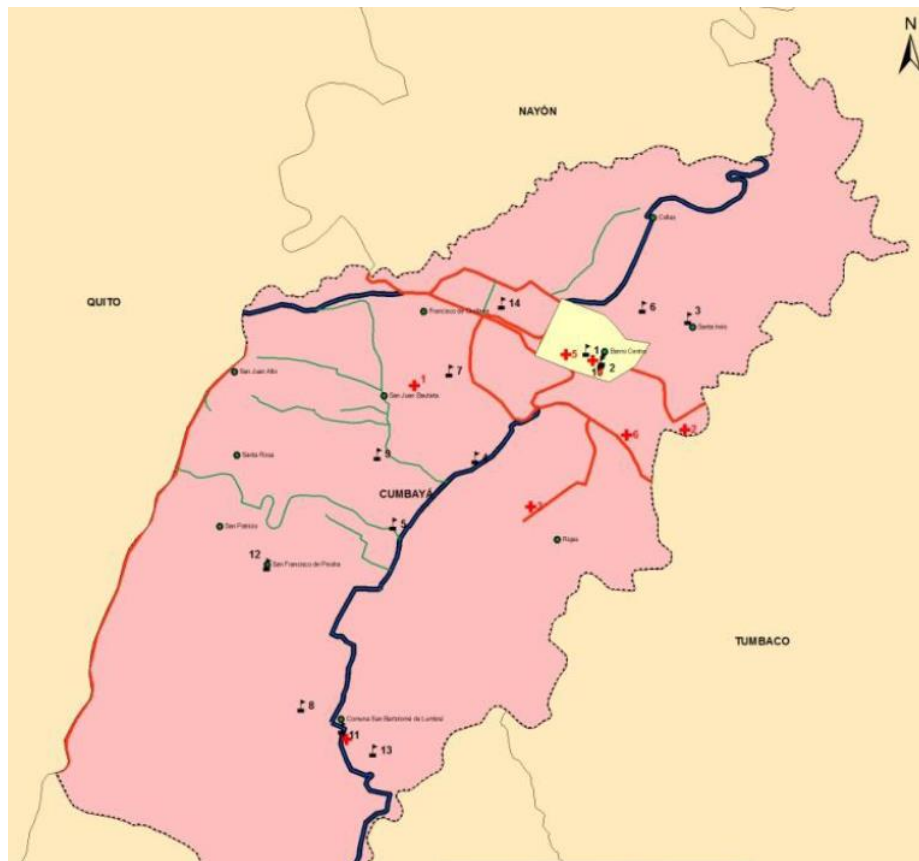


Gráfico No. 36 Equipamiento

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cumbayá

INFRAESTRUCTURA DE SALUD	
CÓDIGO	NOMBRE
1	CENTRO MEDICO ROTARIO DEL VALLE
2	CLÍNICA LA PRIMAVERA
3	DISPENSARIO CERVECERÍA ANDINA
4	DISPENSARIO HILANDERÍA CUMBAYÁ
5	HOSPITAL DE LOS VALLES
6	SUBCENTRO DE SALUD CUMBAYÁ
7	SUBCENTRO DE SALUD LUMBISÍ

INFRAESTRUCTURA EDUCATIVA	
CÓDIGO	NOMBRE
1	CARLOS AGUILAR
2	CARMEN MEJÍA HIDALGO
3	CENTRO DE EDUCACION INICIAL SANTA INÉS
4	COLEGIO ALEMÁN
5	COLEGIO CARDENAL SPELLMAN
6	COLEGIO MENOR SAN FRANCISCO DE QUITO
7	COLEGIO NACIONAL CUMBAYÁ
8	COLEGIO NACIONAL PEDRO ECHEVERRÍA
9	COLEGIO SEK DE LOS VALLES
10	FRAY JODOCO RIKIE
11	GUSTAVO VALLEJO LARREA
12	JARDÍN ELEONORA NEWMAN
13	JARDÍN PIO JARAMILLO
14	UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Tabla No. 17 Equipamiento

En base a la imagen y al cuadro anterior se puede decir que demanda de salud y educación en el sector en la actualidad estaría cubierta.

3.10. Sistema Vial y transporte (Macrolocalización)

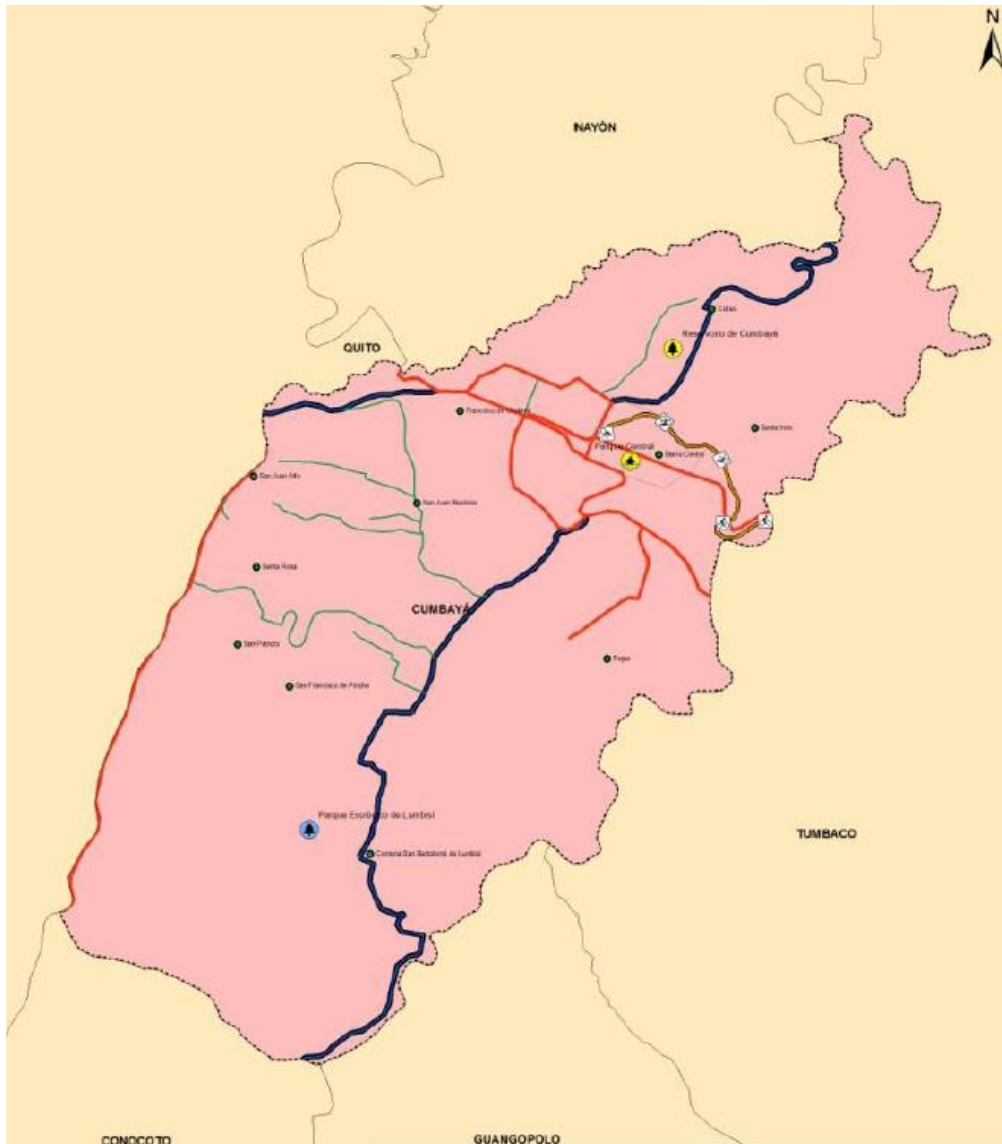
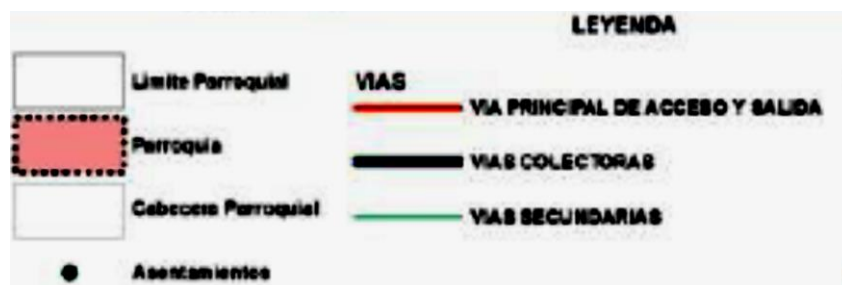


Gráfico No. 37 Sistema Vial

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cumbayá



3.11. Sistema Vial y transporte (Micro localización)

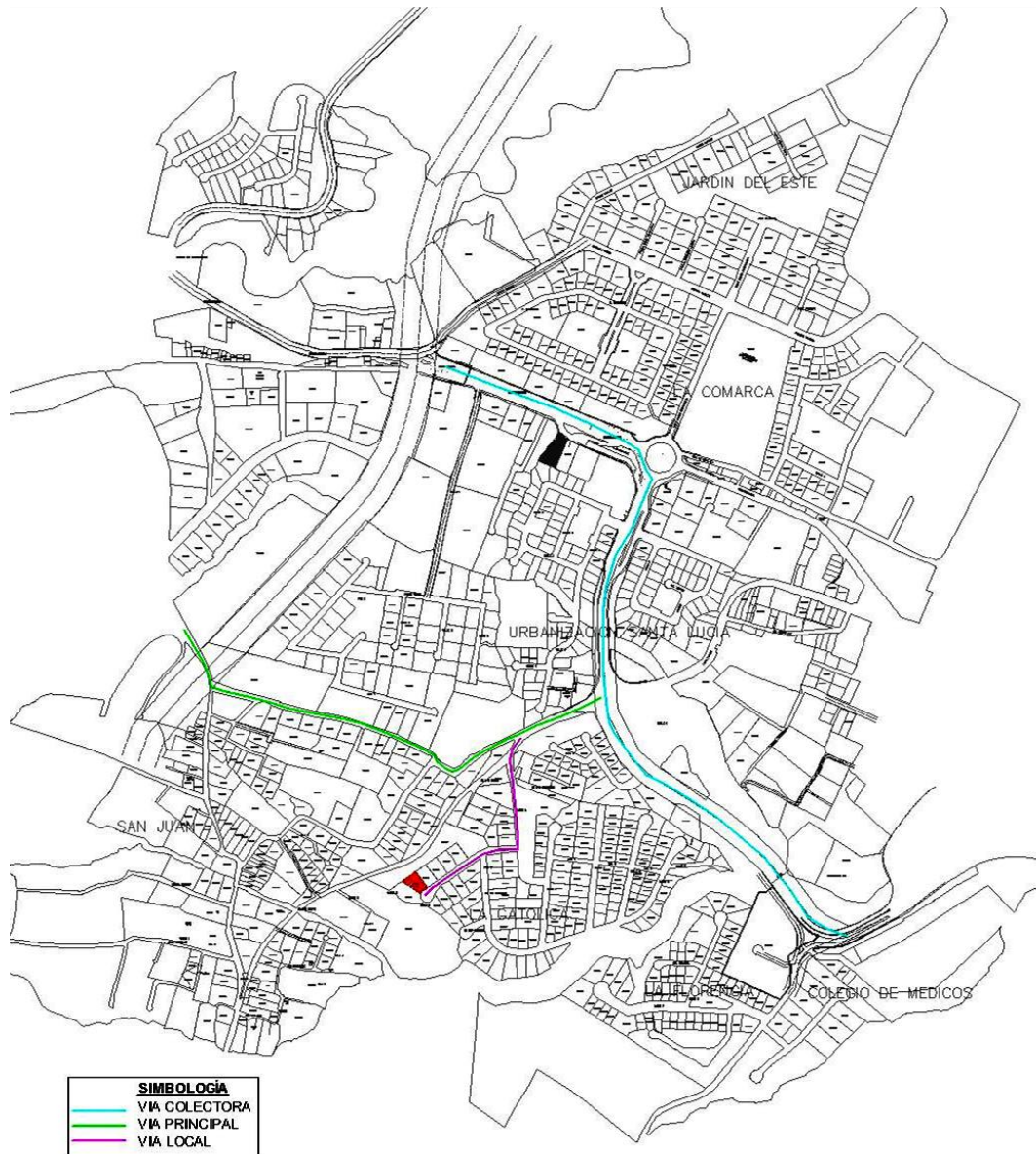


Gráfico No. 38 Sistema Vial

Elaborado: Giovanni Muriel

En los gráficos mostrados anteriormente se puede evidenciar que el sector y el proyecto cuentan con un gran nivel de accesibilidad, con vías de primer orden o colectoras como lo es la vía interoceánica, por donde se moviliza transporte liviano y pesado, vías principales como la General Eloy Alfaro que sirve de conexión directa del proyecto, y finalmente vías locales que permiten el ingreso al conjunto donde se encuentra ubicado el predio.

3.12. Informe de Regulación Metropolitana (IRM)

QUITO Distrito Metropolitano		MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DIRECCIÓN METROPOLITANA DE PLANIFICACIÓN TERRITORIAL	
INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA			
Fecha: Martes 10 de Mayo del 2011 (12:38)		Número: 344706	
1.- Identificación del Propietario *		3.- Esquema de Ubicación del predio	
Número del predio: 107412 Clave Catastral: 10413 01 002 000 000 000 Cedula de identidad: 00001715469506 Nombre del propietario: MURIEL DAVILA PAUL ALEXANDER Y OTROS			
2.- Identificación del Predio * Parroquia: Cumbaya Barrio / Sector: LA CATOLICA Datos de terreno * Área de terreno: 1040,00 m2 Área de construcción: 0,0 m2 Frente: 18,0 m Propiedad horizontal: NO Derechos y acciones: NO			
Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts
- CALLE A	13.0	6.5M DEL EJE	5.0
4.- Regulaciones			
Zona Zonificación:A8(A603-35) Lote mínimo:600 m2 Frente mínimo:15 m COS-TOTAL:105 % COS-PB:35 % Forma de Ocupación del Suelo:(A) Aislada Clasificación del suelo:(SU) Suelo Urbano Etapa de incorporación: Etapa 1 (2006 hasta 2010) Uso Principal:(R1) Residencia baja densidad		Pisos Altura:9 m Número de pisos:3	
		Retiros Frontal:5 m Lateral:3 m Posterior:3 m Entre Bloques:6 m	
5.- Afectaciones			
6.- Observaciones			
- ANCHO VIAL REFERENCIA ESTACAS ESTABLECIDAS POR EL URBANIZADOR. URB LA CATOLICA PARROQUIA DE CUMBAYA			
7.- Notas			
- Para urbanizar y/o subdividir deberá solicitar a la EMAAP-Q la provisión de servicios y/o parámetros de diseño - Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros - De acuerdo al Art. 80 de la Ord. de Régimen del Suelo, éste informe tendrá validez durante el tiempo de vigencia del PUOS. - Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes - Este informe tiene validez únicamente con sello y firma de responsabilidad - Cualquier alteración lo anulará * Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección de Avalúos y Catastros. Si existe algún error en los datos de identificación del propietario y/o del predio acercarse a la Dirección de Avalúos y Catastros para actualizarlos.			

Tabla No. 18 Equipamiento

Fuente: Administración Zonal Tumbaco

En el presente informe de regulación metropolitana vigente, en base a la actual normativa municipal, se puede apreciar que el predio no cuenta con ningún tipo de restricción o impedimento que permita la construcción de algún tipo de inmueble en el sitio. Se encuentra localizado en la parroquia de Cumbayá, en el barrio la Católica, y propiedad de Muriel Dávila Paul Alexander.

3.13. Descripción general del proyecto

Ubicación: Provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia de Cumbayá, urbanización la Católica.

Superficie: 1.027,01 m²

Relieve: el terreno tiene una pendiente de 1%

Vegetación: El 100% del predio está cubierto de maleza.

Fallas geológicas: no existen fallas

Tipo de suelo: cangagua

Límites del lote:

Norte: 33.73 m lote baldío

Sur: 16.98 m calle los azulejos

Este: 38.74 m lote familia Guzmán

Oeste: 45.39 lote familia Tapia

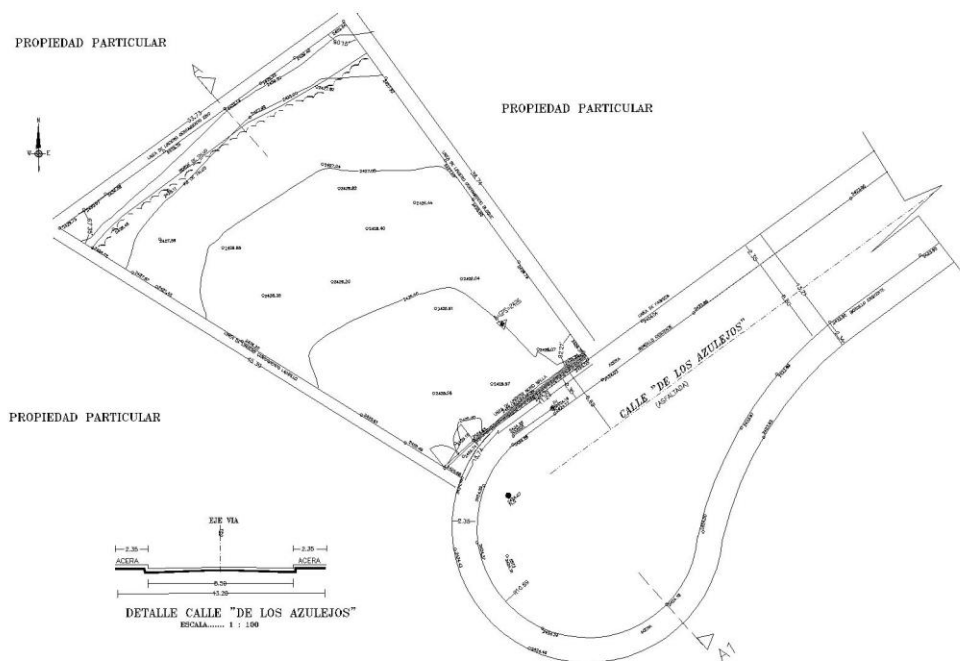


Gráfico No. 39 Levantamiento topográfico Georeferenciado

Elaborado: Edwin Revelo

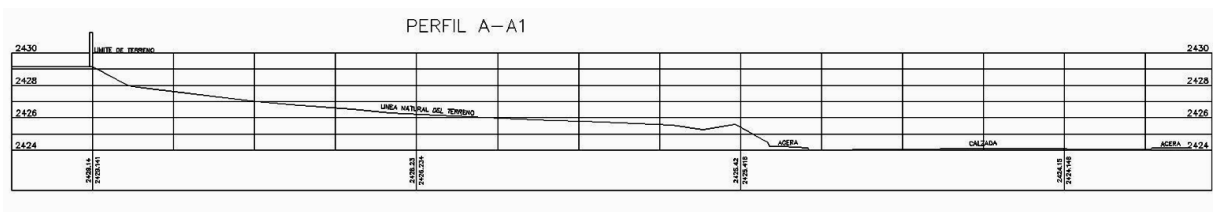


Gráfico No. 40 Corte levantamiento topográfico georeferenciado

Elaborado: Edwin Revelo

Levantamiento Topográfico Georeferenciado1 Elaborado: Ing. Edwin Revelo

3.14. Bibliografía

Pichincha, G. d. (2012). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia de Cumbayá*. Quito: Dirección de Planificación.

Quito, M. d. (2003). *PLAN GENERAL DE DESARROLLO TERRITORIAL (PGDT)* . Quito: Sin referencia.

FASE: ANÁLISIS Y ENTORNO DE MERCADO



4. ESTUDIO DE MERCADO

El presente análisis se enfoca en los componentes de oferta y demanda, de manera macro y micro del sector, siendo estos factores críticos para la determinación del tipo de mercado al cual va a estar expuesto el proyecto, teniendo en cuenta la cuantía de demanda que hay en la zona en relación a la obra y el tipo de inversión que esta amerita para su éxito en el mercado.

Una vez entendido lo que se va a realizar y posterior al presente análisis en mención, se debe ejecutar una estrategia comercial en base a lineamientos claros y específicos que permitan una visión a corto, mediano y largo plazo, de lo que puede y va a ocurrir con este plan de inversión.

Además en base a la información recabada en el capítulo presente, se dispondrá también de información suficiente para realizar más adelante una estrategia adecuada para la elaboración de la sección de marketing y publicidad, la misma que es parte de la inversión de la obra, en la cual se tiene que definir claramente cuáles serían sus costos generales, para con si generar una propuesta o plan coherente en relación al mercado.

Finalmente, se aclarará los tipos de consumidores y demandas del proyecto inmobiliario, tanto a tiempo presente como a su proyección al momento de ejecutar la venta de los departamentos, sabiendo que es lo que se va a comercializar, su nivel de calidad, su competencia y el tipo de producto generado.

Para la investigación de mercado se pretende estudiar de manera clara y sucinta los factores de oferta y demanda ya mencionados, tanto para vislumbrar el objetivo general del proyecto, su metodología y los antecedentes del mismo.

4.1. Objetivo

Realizar un análisis de los componentes mencionados, oferta y demanda, para con ello establecer que la factibilidad del proyecto a realizar este encaminado con los patrones o requerimientos que el mercado así lo dispone, o en su defecto instituir los cambios idóneos que se necesiten para la viabilidad, rentabilidad y éxito de la obra.

4.2. Metodología

Se busca realizar el estudio de manera coherente, implementando mediante una investigación basada en estadísticas del mercado y recopilación de información de los proyectos impulsados actualmente en el sector o de posible comercialización a corto plazo, para con esto evidenciar la oferta y demanda que existe en el radio de influencia del proyecto.

También se busca realizar un análisis a los consumidores actuales y potenciales, para entender que el planteamiento arquitectónico se enmarca en los requerimientos tanto de preferencias, gustos, motivaciones y demás aspectos que se requieran para que el proyecto sea enteramente rentable en competencia con los demás proyectos inmobiliarios de la zona.

4.3. Antecedentes

El sector de San Juan de Cumbayá, en donde se encuentra implantado el proyecto, ha sido y viene siendo por muchos años uno de los sectores con más alta plusvalía del Distrito Metropolitano de la ciudad de Quito, en los actuales momentos esta característica no ha disminuido en lo absoluto, la oferta y demanda por vivienda más bien se ha incrementado gracias a las altas prestaciones que cuenta la zona, tal y como se pudo evidenciar en la fase de localización.

4.4. Demanda del Proyecto

4.4.1. Análisis de la Demanda

Se debe tener claro en la parte macro cual es el tipo de demanda inmobiliaria que se está presentando en la ciudad de Quito o cuales han sido las tendencias o preferencias que los compradores buscan, partiendo de esa premisa es importante para el análisis fragmentar o dividir a la ciudad en diferentes zonas en base a sus diferencias económicas, sociales y a su crecimiento inmobiliario. Las mismas que se las identifica de la siguiente manera: extremo sur, sur, sur central, norte central, extremo norte, valle de los Chillos, valle de Tumbaco – Cumbayá y valle de Pomasquí.

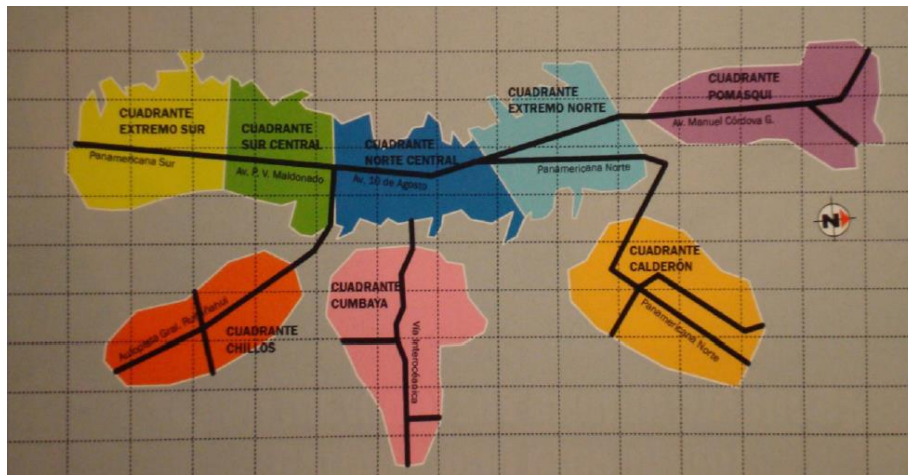


Gráfico No. 41 Cuadrantes Quito

Fuente: Marketwatch1

Los objetivos que se buscan establecer son los siguientes:

- Fijar o establecer el tipo de interés a la compra de vivienda, instituyendo la demanda potencial y la demanda real de cada sector.¹
- Definir claramente los requerimientos de las diferentes familias con respecto al tipo de vivienda a adquirir, en base a las características que se busque.
- Especificar los valores totales que cada potencial comprador de vivienda dispone y las formas de pago establecidas.
- Marcar los rangos de evolución de la demanda de vivienda en un lapso de tiempo determinado y con ello estimar los crecimientos a futuro.

¹Demanda Potencial: Hogares con intención de comprar vivienda en los próximos 12 meses
Demanda Real: Hogares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses

4.4.2. Introducción en el mercado

A nivel de país los datos estadísticos señalan que el 50% de ecuatorianos cuenta con vivienda propia, el 40% subsiguiente arrendada, y el 10% restante posee vivienda prestada o con algún tipo de condicionamiento o impedimento.

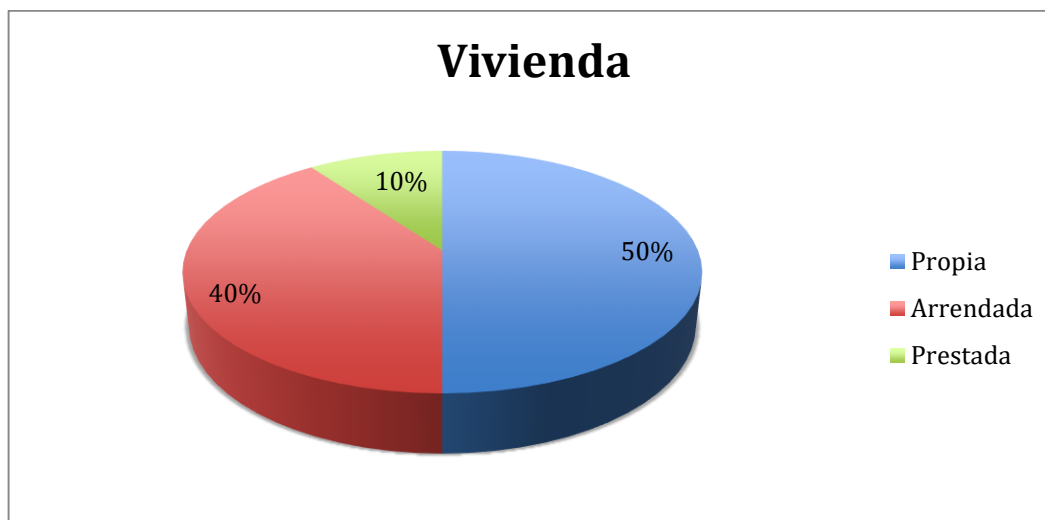


Gráfico No. 42 Introducción en el mercado

Elaborado por: Giovanni Muriel

En base a la información proporcionada en la introducción al mercado, se evidencia que la demanda potencial en la ciudad de Quito ha venido mostrando una tendencia a la baja en los últimos lapsos de tiempo, de cierta forma una ligera contracción del mercado, llegando a una cifra del 28.8% en el año 2013, por otra parte, la demanda real se mantiene en un 2.5% anual con respecto al mismo año en mención.

Toda esta información marca o denota que claramente que la demanda potencial en la ciudad de Quito sobrepasa de manera a la demanda real, y para que los mismos se puedan equiparar se deberían generar alicientes económicos y una serie de medidas para que se reduzcan los impedimentos transaccionales en el mercado inmobiliario del país.

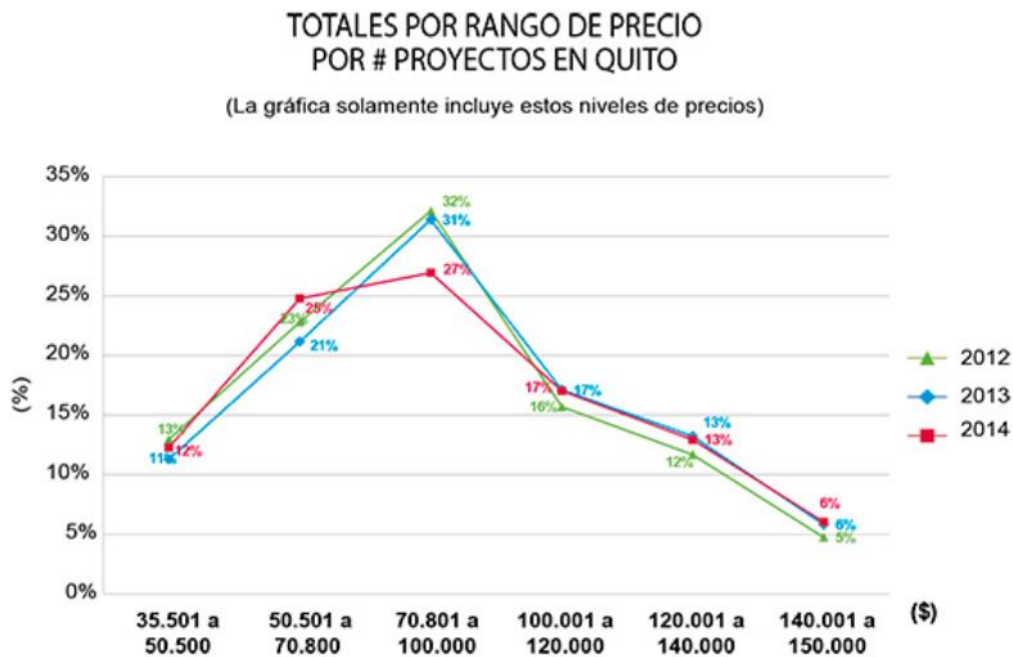


Gráfico No. 43 Rango de precios por proyectos

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Las gráficas que se indican a continuación señalan la distribución de la Demanda Potencial Calificada, clasificada por precio de la vivienda.

Una entrada que fluctuó entre el 20% y 30%:

Representa 21.582 hogares adicionales, con un 44% de ese volumen correspondiente al NSE Medio Típico

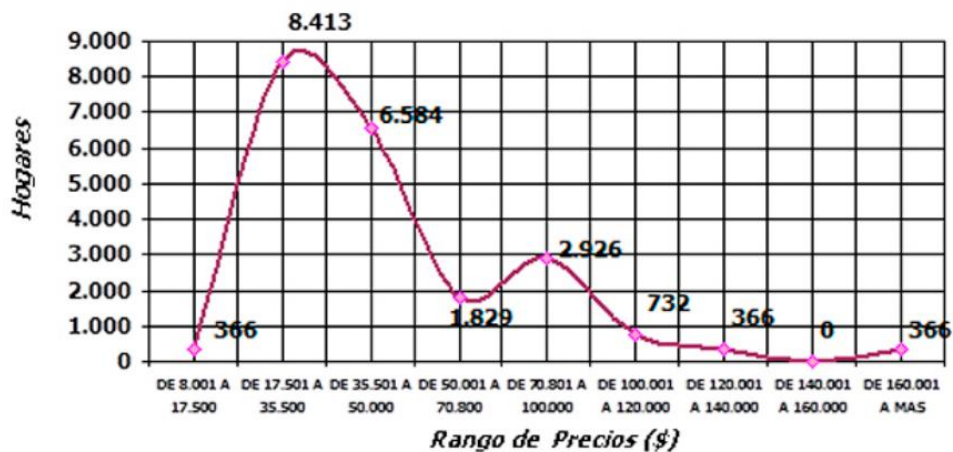


Gráfico No. 44 Demanda potencial calificada

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Del 10% y 20% de entrada, del valor de la vivienda:

Representa 38.407 hogares adicionales, con un 50% de ese volumen correspondiente al NSE Medio Típico:

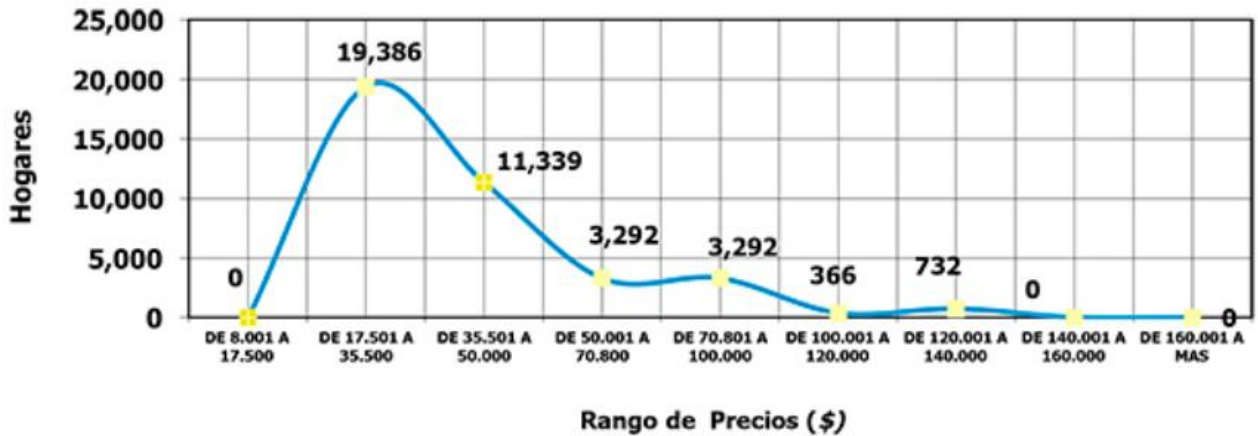


Gráfico No. 45 NSE Medio Típico

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Cuota de entrada menor al 10% del valor de la vivienda:

Concentra en un 89% la demanda para los precios accesibles al NSE Medio Típico.



Gráfico No. 46 Precios accesibles al NSE Medio Típico

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

La siguiente gráfica finalmente indica la composición y tamaño de la demanda para los rangos de precios de vivienda, donde el 59% estaría al alcance de los hogares del NSE Medio Típico analizado.

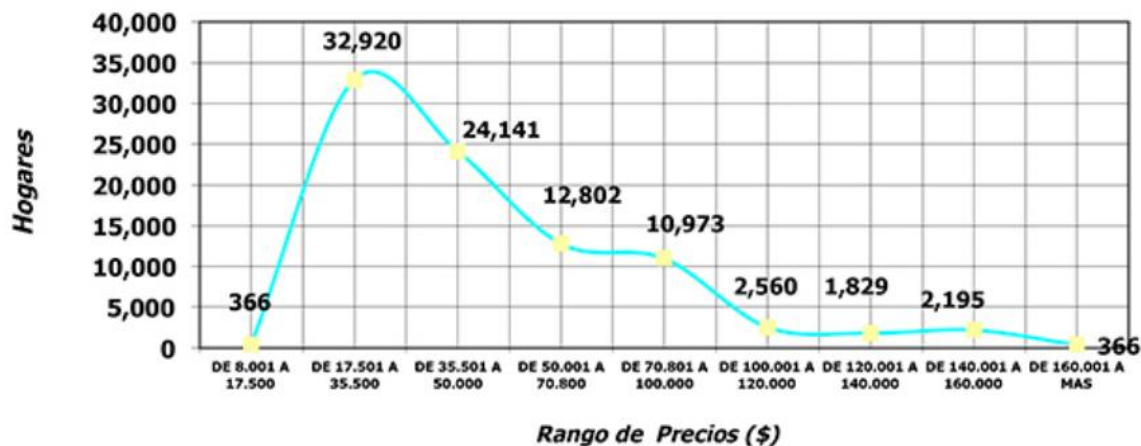


Gráfico No. 47 Demanda vs. Precios de vivienda
Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

4.5. Segmentación del Mercado

Es un proceso en el cual se divide al mercado global de bienes y servicios en partes más pequeñas, en donde todos los factores que intervienen en la demanda sean iguales o similares.

La disgregación de todo el mercado genera partes aún muy amplias, las mismas que deben ser claramente identificadas para poder segmentarlas en partes aún menores como son las geográficas, demográficas, psicológicas y conductuales.

4.6. Identificación de Variables Relevantes

Se los puede dividir en base al siguiente criterio:

Criterios de Segmentación	Segmentos Típicos de Mercado
Variables Geográficas: Cantón	Quito
Variables Demográficas: Ingresos por quintiles	Cuarto y quinto

Fuente: "Fundamentos de Marketing"; Stanton, Etzel, Walter, editorial Mc Graw Hill, 11 edición
Elaboración: Autor

Tabla No. 19 Identificación de variables

La clasificación por quintiles para los ingresos familiares se define como el monto mensual del ingreso económico familiar con relación al mercado consumidor de vivienda, esto define directamente la capacidad de pago en la adquisición de vivienda propia, también

denota las diferentes alternativas de acabados de obra. El nivel de la capacidad de pago y endeudamiento de las familias del sector de Cumbayá supera los \$3.500,00, los mismos que sirven al momento de recibir préstamos determinados.

4.7. Tipos de Segmentos de Mercado

Se los detalla a continuación:

SEGMENTACIÓN DE MERCADO	INGRESO FAMILIAR MENSUAL			TIPO DE VIVIENDA QUE REQUIERE			
	Menos de \$3.500	De \$3.501 a \$4.000	Más de \$4.000	Estructura Tradicional	Estructura Metálica	Estructura Madera	Otros
A	X			X			
B	X				X		
C	X					X	
D	X						X
E		X		X			
F		X			X		
G		X				X	
H		X					X
I			X	X			
J			X		X		
K			X			X	
L			X				X

Tabla No. 20Tipos de segmentos de mercado

Elaborado por: Giovanni Muriel

4.8. Definición de Perfiles de Mercado

Son las características y diferencias de un determinado segmento de mercado. El análisis macro de la provincia de Pichincha cuenta con una población de 2'576.287 habitantes, lo que representa el 18% del país. El 51% son hombres y el 49% son mujeres. La población es fundamentalmente urbana, representa el 68%, y 32 % es rural, prácticamente una relación de 2 a 1.

La población de la provincia se autodenomina: mestizo 82%, blanco 6%, indígena 5%, afro descendiente 5%, montubio 1%. El 51% de la población tiene vivienda propia; 79% de las viviendas tienen red de agua potable, 88% alcantarillado, 95% recolección de basura y 99% energía eléctrica.

El indicador de NBI es de 34% inferior al promedio nacional 60%. Analfabetismo 4%, analfabetismo funcional 9%, analfabetismo digital 17%, desnutrición crónica 23%. La PEA es de 1'249.950 personas (60% de la población total) de las cuales el 49 % son hombres y el 52 % mujeres. Las principales ramas de la PEA provincial son: 38% comercio al por mayor y menor, 25% construcción, 14% industria manufacturera, 12% agricultura, y 11% transporte y almacenamiento.²

MERCADO POTENCIAL	
Descripción	Cantón Quito
Población total habitantes	2.576.287,00
Tamaño promedio de la familia (habitantes/familia)	3,60
Número total de familias del quintil cuarto y quinto de Quito	84.652,00
% Familias estarían dispuestas a adquirir vivienda en Cumbayá y tienen capacidad de pago	71,00%
Número total de familias que desean comprar vivienda en Cumbayá	56.342,00
% Familias interesadas en condiciones de comprar vivienda	29,00%
Nro. De familias interesadas en condiciones de comprar vivienda	34.598,00
Mercado potencial total del proyecto	34.598,00

Tabla No. 21 Definición de perfiles de mercado

Elaborado por: Giovanni Muriel

Basados en el cuadro anterior podemos evidenciar que el mercado potencial de vivienda en Quito bordea las 34.598 familias que están en las posibilidades de acceder a una vivienda propia en Cumbayá, esto en base a muestreos ejecutados en la zona en los últimos años.

²Información adquirida del plan de desarrollo y ordenamiento territorial del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de Cumbayá

4.9. Requerimientos según los segmentos de mercado

Se los detalla de la siguiente manera:

DESCRIPCIÓN DEL AMBIENTE	CANTIDAD REQUERIDA
Sala	1
Comedor	1
Cocina	1
Dormitorio	3
Baño	3
Estacionamientos	2

Tabla No. 22 Requerimientos de los segmentos de mercado

Elaborado por: Giovanni Muriel

4.10. Factores que afectan la Demanda

4.10.1. Tamaño y Crecimiento de la población

En base a la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en su último censo realizado en el 2010, los datos de crecimiento absoluto y relativo de la provincia de Pichincha, Cantón Quito y las parroquias, son:

	POBLACIÓN SEGÚN CENSOS						
	1950	1962	1974	1982	1990	2001	2010
PICHINCHA	381.982	553.665	885.078	1.244.330	1.516.902	2.388.817	2.576.287
DMQ	314.238	475.335	768.885	1.083.600	1.371.729	1.839.853	2.239.191
CUMBAYA	2.609	3.003	5.350	8.248	12.479	19.816	31.463

Tabla No. 23 Tamaño y crecimiento de la población

Fuente: Plan de ordenamiento de Cumbayá

PARROQUIA	HOMBRES	%	MUJERES	%	TOTAL	PARTICIPACION PARROQUIA %
GUAYLLABAMBA	8199	50,6	8014	49,4	16213	4,8
QUINCHE	8015	49,9	8041	50,1	16056	4,8
CHECA	4532	50,5	4448	49,5	8980	2,7
PIFO	8235	49,5	8410	50,5	16645	5,0
YARUQUI	8877	49,7	8977	50,3	17854	5,3
PUEMBO	6809	50,1	6784	49,9	13593	4,1
TABABELA	1400	49,6	1423	50,4	2823	0,8
TUMBACO	24448	49,0	25496	51,0	49944	14,9
CUMBAYA	15248	48,5	16215	51,5	31463	9,4
ASCAZUBI	2499	49,5	2551	50,5	5050	1,5
CUSUBAMBA	2040	49,2	2107	50,8	4147	1,2
CALDERON	74682	49,1	77560	50,9	152242	45,4
TOTAL	164984	49,2	170026	50,8	335010	100,0

Tabla No. 24Tamaño y crecimiento de la población en porcentaje

Fuente: Plan de ordenamiento de Cumbayá

POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO			
Grupos de edad	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Menor de 1 año	212	198	410
De 1 a 4 años	1041	1031	2072
De 5 a 9 años	1386	1347	2733
De 10 a 14 años	1398	1346	2744
De 15 a 19 años	1331	1349	2680
De 20 a 24 años	1227	1315	2542
De 25 a 29 años	1163	1339	2502
De 30 a 34 años	1095	1275	2370
De 35 a 39 años	1199	1371	2570
De 40 a 44 años	1099	1155	2254
De 45 a 49 años	1027	1154	2181
De 50 a 54 años	812	899	1711
De 55 a 59 años	725	754	1479
De 60 a 64 años	552	542	1094
De 65 a 69 años	406	373	779
De 70 a 74 años	235	277	512
De 75 a 79 años	172	190	362
De 80 a 84 años	91	159	250
De 85 a 89 años	54	90	144
De 90 a 94 años	14	36	50
De 95 a 99 años	6	7	13
De 100 años y más	3	8	11
Total	15248	16215	31463

Tabla No. 25Tamaño y crecimiento de la población por grupos de edad y sexo

Fuente: Plan de ordenamiento de Cumbayá

Pirámide de población

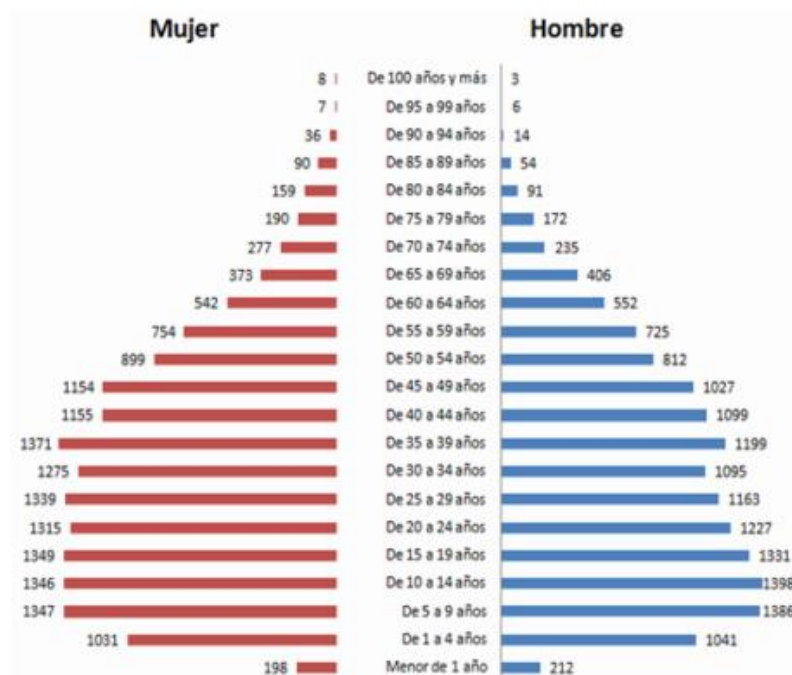


Gráfico No. 48 Pirámide de población

Fuente: Plan de ordenamiento de Cumbayá1

Población económicamente Activa PEA	Población en edad de trabajar PET	Tasa bruta de participación laboral	Tasa global de participación laboral
n	n	%	%
16.492	26.248	52.42	62.83

Tabla No. 26 Tasas de población

Fuente: Plan de ordenamiento de Cumbayá

En base a los datos de los cuadros anteriores se puede evidenciar un incremento en la demografía a través de los años, esto en base a la concordancia del número de viviendas construidas

4.10.2. Proyección de la Demanda

La proyección de demanda se estima que para la siguiente década con respecto a viviendas en Cumbayá, tentativamente se va a incrementar progresivamente en un 9.60%, esto en base a las estadísticas de incremento poblacional de Quito y del sector.

4.11. Demanda de proyectos en el sector y las parroquias aledañas

En el siguiente cuadro de barras podemos ver el movimiento que ha venido teniendo el mercado inmobiliario, o sea, los proyectos de vivienda en las diferentes parroquias de los valles y de la ciudad de Quito, en donde se evidencia que el mejor año en sector de Cumbayá ha sido en el año 2.007, con más de 100 proyectos en ejecución y en venta, en la actualidad esta característica casi se ha reducido a la mitad.

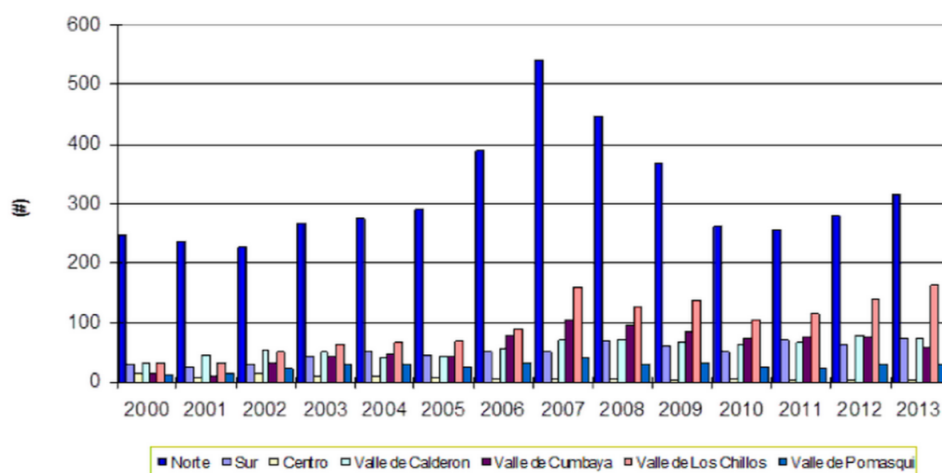


Gráfico No. 49 Demanda de proyectos en el sector y parroquias aledañas

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

4.12. Demanda por área en metros cuadrados de casas en Quito y sus alrededores

Enfocándonos directamente en la parroquia de Cumbayá, podemos apreciar que la cantidad de área en metros cuadrados de vivienda refiriéndonos a casas, ha venido disminuyendo considerablemente, de casi 300 m² en el año 2.000, hasta 175 m² en el año 2.013.

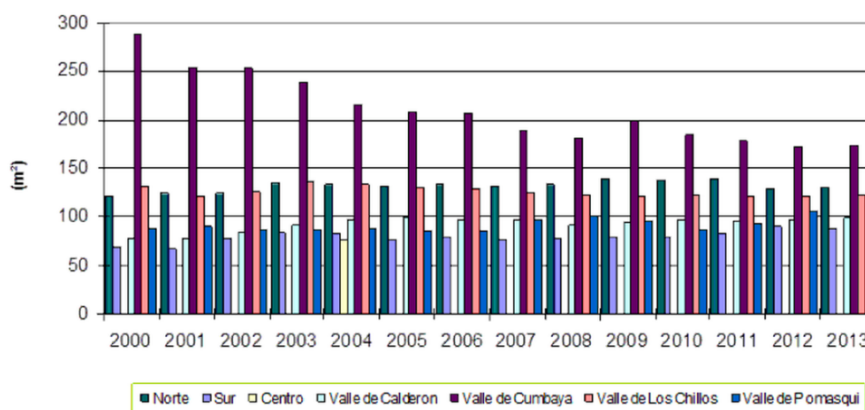


Gráfico No. 50 Demanda por área en metros cuadrados de casas

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

4.13. Demanda por área en metros cuadrados de departamentos en Quito y sus alrededores

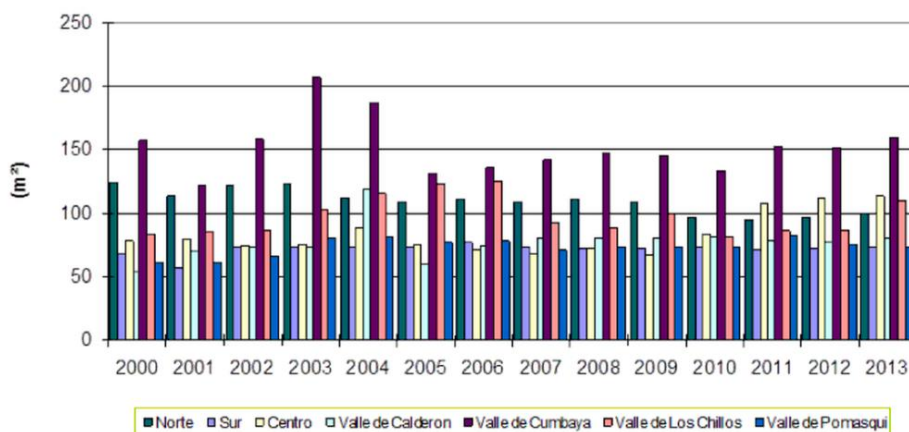


Gráfico No. 51 Demanda por área en metros cuadrados de departamentos

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

En lo que respecta al cuadro anterior, podemos ver que la fluctuación de demanda por área en m2 por departamentos es variable, va desde unos 160 m2 en el año 2.000, hasta casi mantenerse en las mismas dimensiones en el año 2.013, siendo su punto más alto, en el año 2.003, en donde la gente optaba por viviendas de departamentos con un área de 220 m2 aproximadamente.

4.14. Precios promedio de casas en Quito y sus alrededores

En lo referente a los precios de casas en Cumbayá, se evidencia que desde el año 2.000 hasta la presente, sigue siendo el sector con mayor valor, siendo el año 2.013 de acuerdo al análisis, el de más alto con \$170.000,00 por unidad de vivienda.

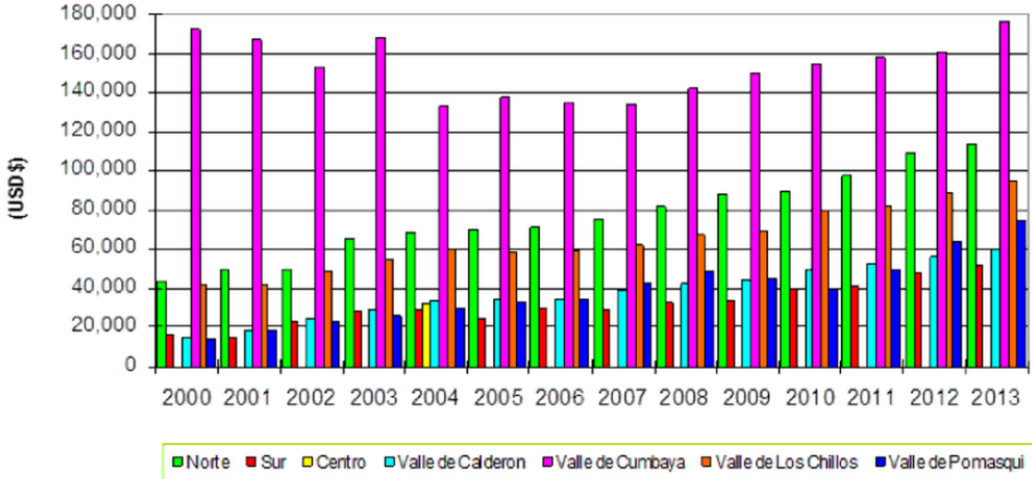


Gráfico No. 52 Precios promedio de casas

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

4.15. Precios promedio de departamentos en Quito y sus alrededores

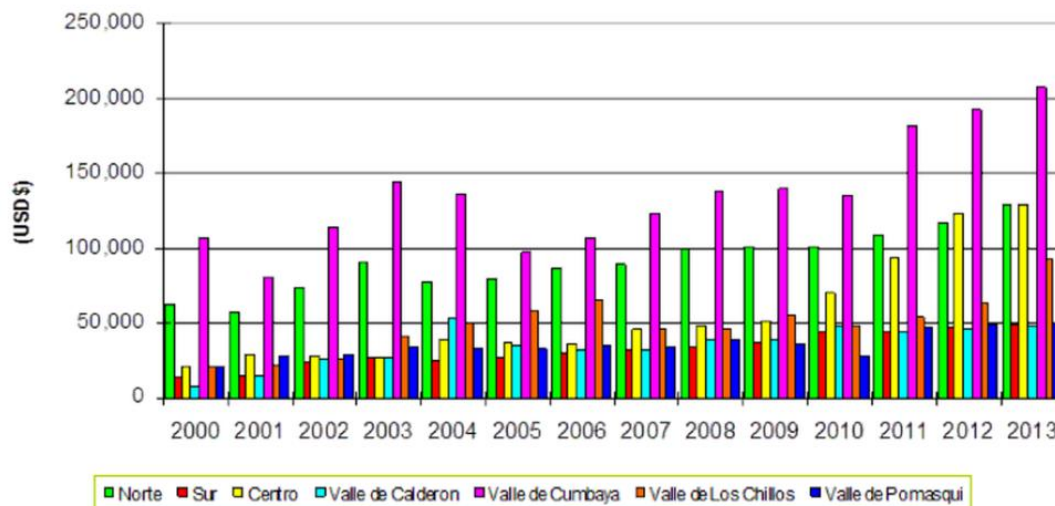


Gráfico No. 53 Precios promedio de departamentos

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Al igual que en las casas, los departamentos en el sector de Cumbayá sigue siendo los de mayor valor económico, llegando inclusive a superar los costos de las casas con valores que superan los \$200.000,00

4.16. Oferta del Proyecto

4.16.1. Conceptos y análisis generales de la Oferta

Entendemos por oferta a la cantidad de bienes o servicios que se pretenden poner a disposición a través del oferente y que el comprador los adquiera a un precio estipulado. Como es de conocimiento general la oferta se divide en tres tipos: la monopólica, oligopólica y competitiva. Este análisis se lo realiza para poder más adelante entender que tipo de oferta existe en el sector.

4.16.1.1. Oferta Monopólica

Entiéndase por oferta monopólica a que un solo oferente acapare el mercado y que todos los compradores acudan a él por sus bienes y servicios, sin una clara competencia pero en un tiempo determinado.

4.16.1.2. Oferta Oligopólica

En este tipo de ofertas el mercado se encuentra sumergido o controlado por unos cuantos productores de bienes o servicios. Son ellos los que fijan todos los precios y controlan la oferta para así acaparar toda la actividad desarrollada, pretender ingresar en este mercado en particular es de alta complejidad y de mucho riesgo.

4.16.1.3. Oferta Competitiva

Se presenta cuando varios oferentes de bienes o servicios no disponen de ningún tipo de impedimentos y pueden ejercer una competencia abierta, sin importar el número de participantes en el mercado, ni del producto o servicio que ofrezcan, las únicas características que deben regir son la calidad, el precio y el servicio que se ofrezca.

En lo que respecta a vivienda, las empresas constructoras se han venido dedicando en los últimos años a la construcción de un segmento medio y alto, en donde en un inicio la visión encajaba perfectamente en una oferta oligopólica, pero en base a los estudios y sondeos de mercado, como en las ferias de vivienda últimamente realizadas, se puede constatar que la oferta se está volviendo más competitiva, ya que, el número de instituciones tanto constructoras como inmobiliarias se ha venido incrementando a gran escala.

4.16.2. Número y Capacidad de Producción de los competidores

En base a información obtenida de la empresa Gridcon Consultores, nos indica que en el año 1.997 Cumbayá disponía de un mercado inmobiliario que ofertaba 209 proyectos aproximadamente, pero que ya para el año 2.003 esta capacidad se había duplicado, incluso un poco más a eso, habían sobrepasado los 500 proyectos de vivienda anual, entre casas y departamentos.

4.17. Oferta de Proyectos de Vivienda

Basados en la gráfica de proyectos en el sector y poblaciones aledañas podemos definir lo siguiente:

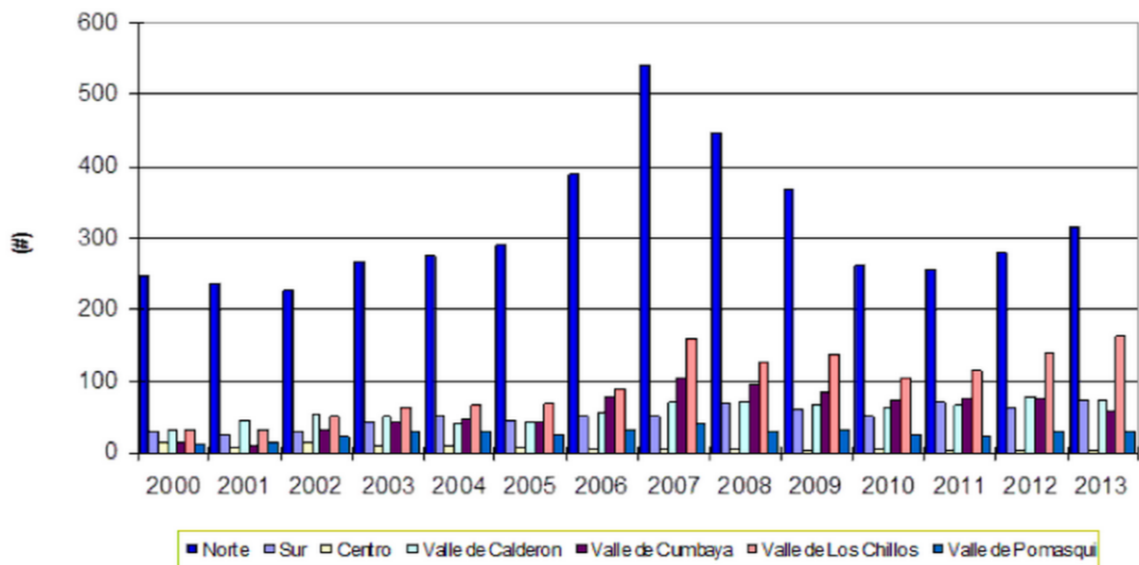


Gráfico No. 54 Oferta de proyectos de vivienda

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

El sector de Cumbayá es una de las parroquias con mayor oferta en el mercado, en donde se puede apreciar que después del norte de Quito y el Valle de Los Chillos es la tercera zona de mayor oferta del Cantón.

4.18. Estrategia de Promoción

Selas debe identificar en las relaciones públicas, la propaganda, publicidad y promoción de venta, en definitiva es comunicar o exponer al proyecto para que el mismo sea vendible.

Todo esto se lo debe englobar en la planeación estratégica, se debe realizar un análisis claro que admitan tomar las pautas y que permitan definir claramente el mercado al cual se va a vender el proyecto, y los medios a través de los cuales se va a efectuar la oferta inmobiliaria, en el siguiente cuadro se muestra el alcance en ciertos medios de comunicación:

MEDIO DE COMUNICACIÓN	PORCENTAJE
RADIO	3%
BANCOS	6%
FAMILIARES/AMIGOS	12%
TELEVISIÓN	31%
PRENSA	49%
TOTAL	100%

Tabla No. 27 Medios de estrategia de promoción

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

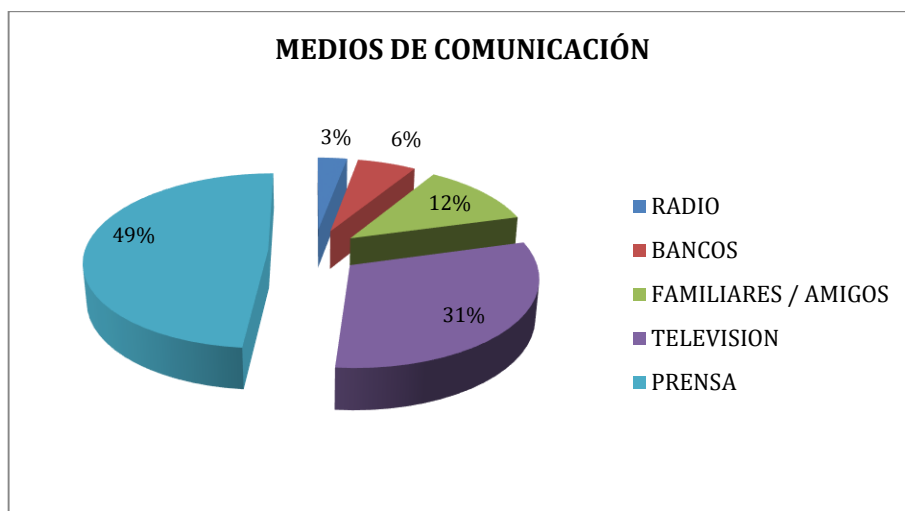


Gráfico No. 55 Medios de comunicación

Elaborado por: Giovanni Muriel

4.19. Oferta de vivienda total y disponible en sectores de Quito y los valles

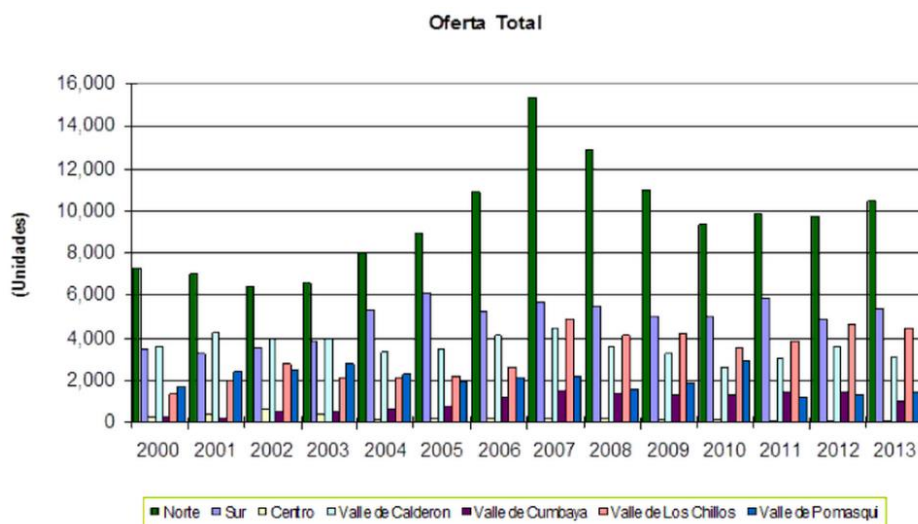


Gráfico No. 56 Oferta de vivienda total en Quito y los Valles
Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

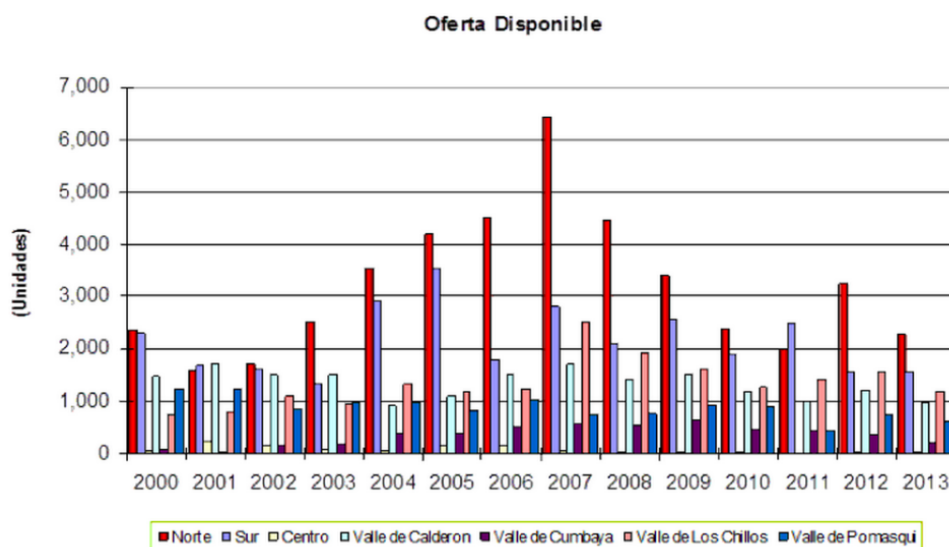


Gráfico No. 57 Oferta de vivienda disponible en Quito y los Valles
Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Para el año 2014 la ciudad de Quito registra un total de 688 proyectos disponibles los mismos que marcan un decrecimiento a partir de los dos años anteriores con un tasa estimada anual de 8%, por otra parte el total de los proyectos vendidos evidencia una tasa de crecimiento de hasta el 55%. De la globalidad de unidades de vivienda para febrero de 2014, el 57% de proyectos están en construcción, el 42% en planos y el restante en planificación.

4.20. Absorción

Con respecto al tema de absorción en lo relacionado al tema de casas en el sector de Quito y sus valles, podemos evidenciar una disminución del índice de crecimiento en las mismas, con un ligero crecimiento en el año 2.012, caso contrario se presenta en el tema de departamentos ha ido creciendo paulatinamente aunque de forma irregular.

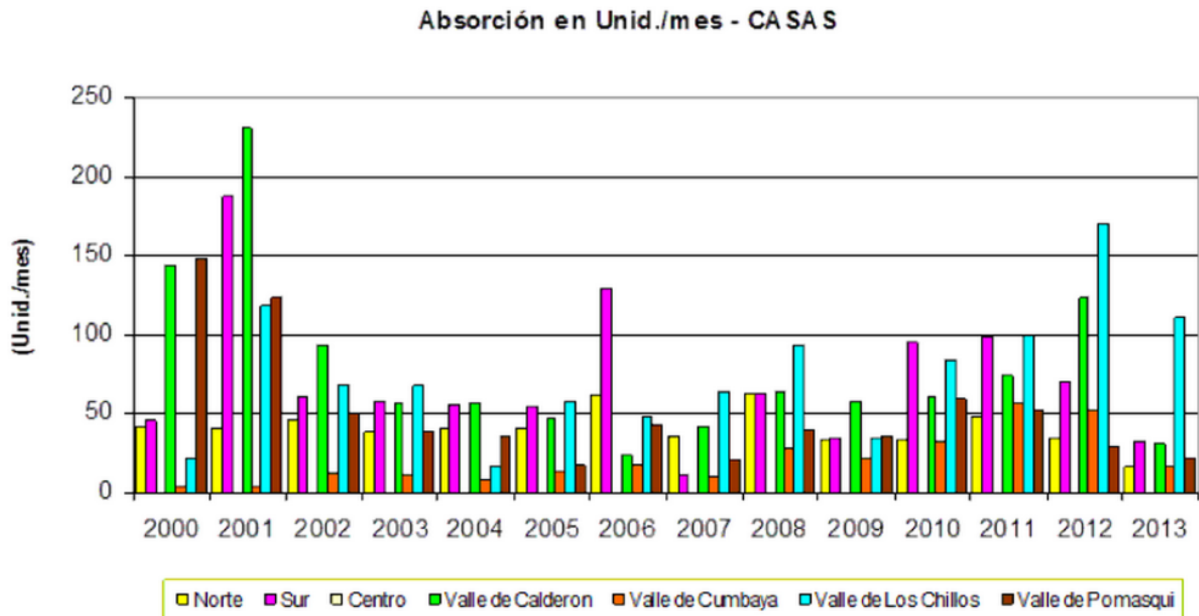


Gráfico No. 58 Absorción casas

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Absorción en Unid./mes - DEPARTAMENTOS

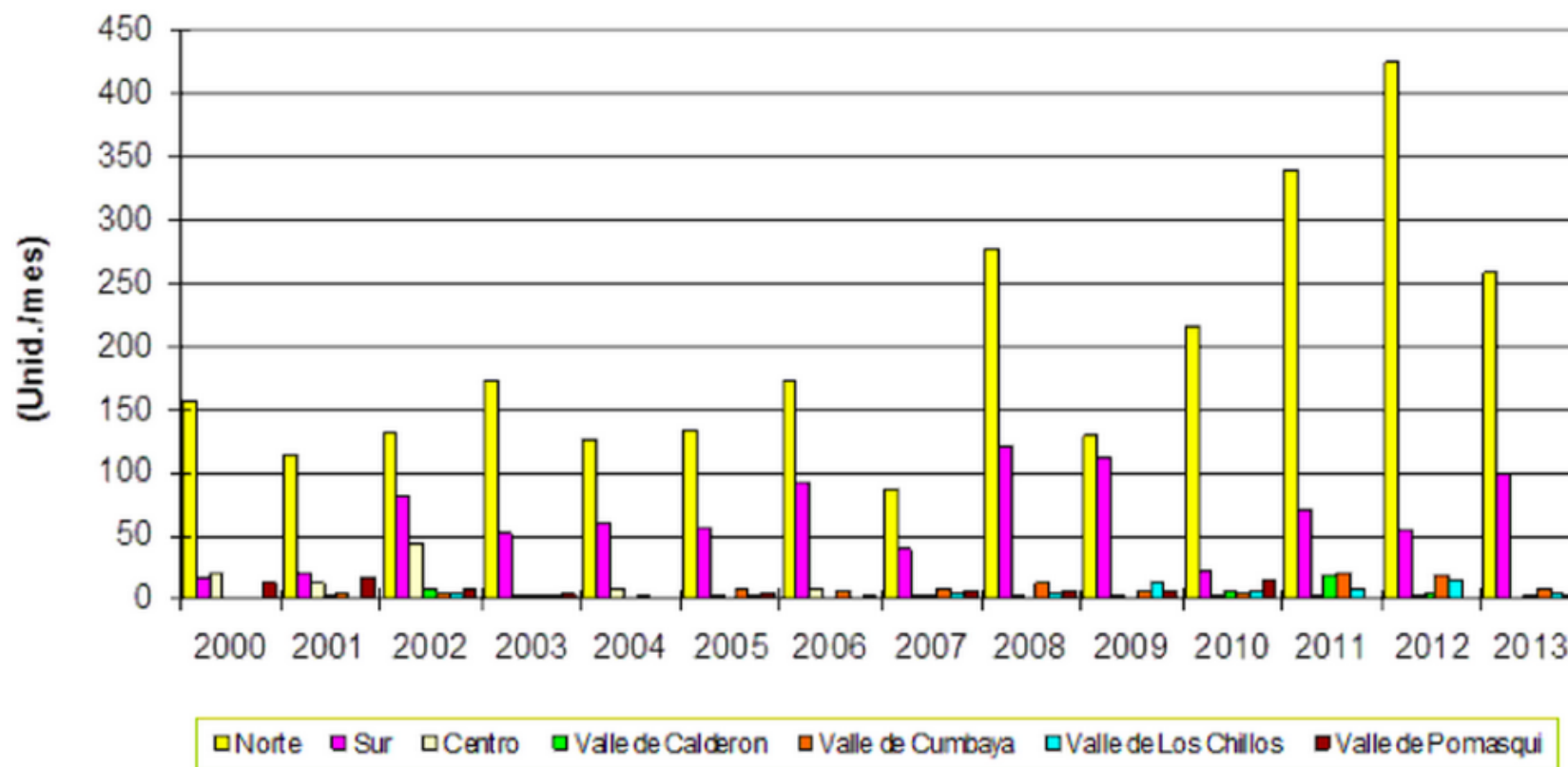


Gráfico No. 59 Absorción departamentos

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

4.21. FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 01


DATOS DE LA COMPETENCIA										
COMPETIDOR: NRO. 01							FECHA: 19/04/2015			
1. INFORMACIÓN GENERAL:										
CIUDAD:		QUITO		PARROQUIA:		CUMBAYÁ				
DIRECCIÓN DEL PROYECTO:		SECTOR LA PRIMAVERA CALLE A Y CALLE B		PROMOTOR:		INMOBILIARIA RCV				
				NOMBRE DEL PROYECTO:		EDIFICIO GEA				
2. ENTORNO Y SERVICIOS:										
TRANSPORTE PÚBLICO:		SÍ		CLÍNICAS U HOSPITALES:		SÍ		CENTROS COMERCIALES:		SÍ
BANCOS:		SÍ						SUPERMERCADOS:		SÍ
PRECIOS DE TERRENO CERCANOS:		\$/M2		PRECIOS DE ARRENDAMIENTO EN EL SECTOR:						
3. DETALLES Y ACABADOS DEL PROYECTO:										
ESTADO DEL PROYECTO:		CONSTRUCCIÓN		AVANCE DE LA OBRA:		5%				
ESTACIONAMIENTOS:		SI		SALÓN COMUNAL:		SI				
AREAS VERDES:		SI		BODEGA:		SI				
GENERADOR:		NO		CISTERNA:		SI				
TUMBADOS:		GYPSUM		ASCENSORES:		SI				
BALCÓN:		SI		GUARDIANIA:		SI				
JARDÍN:		SI		PISOS COCINA:		PORCELANATO				
PISOS AREA SOCIAL:		PORCELANATO		PISOS DORMITORIOS:		PORCELANATO				
PISOS BAÑOS:		CERAMICA		VENTANERÍA:		ALUMINIO				
PUERTAS:		MADERA								
OTROS SERVICIOS:		BBQ Y SALA DE ESPERA								
										
4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:										
Es un edificio construido en 3 pisos con 9 amplios departamentos. Disponemos de suites y departamentos de 2 y 3 dormitorios con jardines y balcones privados, áreas de parqueaderos y bodega. Los acabados son de primera, mesones de granito, grifería y baños marca Briggs, muebles de cocina y closets en MDF.										
5. INFORMACIÓN DE VENTAS:										
FECHA DE INICIO DE LA OBRA:		Abr-15		FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA:		Feb-16				
FECHA DE INICIO DE VENTAS:		Abr-15								
NRO. DE UNIDADES OFERTADAS:		9		NRO. DE UNIDADES DISPONIBLES:		8				
6. PROMOCIÓN										
ROTULO DEL PROYECTO:		SI		VALLA PUBLICITARIA:		SI		PAGINA WEB:		NO
								SALA DE VENTAS:		NO
7. PRECIOS										
						PRECIO		PRECIO POR M2		
SUITE		DORMITORIOS: 1 BAÑOS: 1		MEDIOS BAÑOS: 0		\$ 135.219,75		\$ 2.056,57		
DEPARTAMENTO 1		DORMITORIOS: 2 BAÑOS: 2		MEDIOS BAÑOS: 1		\$ 213.341,23		\$ 1.859,67		
DEPARTAMENTO 2		DORMITORIOS: 3 BAÑOS: 2		MEDIOS BAÑOS: 1		\$ 225.028,81		\$ 1.961,55		
8. FORMA DE PAGO										
RESERVA:		10,00		%						
ENTRADA:		20,00		%						
SALDO:		70,00		%						

Tabla No. 28 Ficha de la competencia 1

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

4.22. FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 02


DATOS DE LA COMPETENCIA										
COMPETIDOR: NRO. 02							FECHA: 19/04/2015			
1. INFORMACIÓN GENERAL:										
CIUDAD:		QUITO		PARROQUIA:		CUMBAYÁ				
DIRECCIÓN DEL PROYECTO:		SECTOR CERCANO A LA UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO		PROMOTOR:		INMOPLUS				
				NOMBRE DEL PROYECTO:		EDIFICIO VELLETRI				
2. ENTORNO Y SERVICIOS:										
TRANSPORTE PÚBLICO:		SÍ		CLÍNICAS U HOSPITALES:		SÍ		CENTROS COMERCIALES:		SÍ
BANCOS:		SÍ						SUPERMERCADOS:		SÍ
PRECIOS DE TERRENO CERCANOS:		S/M2		PRECIOS DE ARRENDAMIENTO EN EL SECTOR:						
3. DETALLES Y ACABADOS DEL PROYECTO:										
ESTADO DEL PROYECTO:		PLANIFICACION		AVANCE DE LA OBRA:		0%				
ESTACIONAMIENTOS:		SI		SALÓN COMUNAL:		SI				
AREAS VERDES:		SI		BODEGA:		SI				
GENERADOR:		SI		CISTERNA:		SI				
TUMBADOS:		GYPSUM		ASCENSORES:		SI				
BALCÓN:		SI		GUARDIANIA:		SI				
JARDÍN:		SI		PISOS COCINA:		PORCELANATO				
PISOS ÁREA SOCIAL:		PORCELANATO		PISOS DORMITORIOS:		PORCELANATO				
PISOS BAÑOS:		CERAMICA		VENTANERÍA:		ALUMINIO				
PUERTAS:		MADERA								
OTROS SERVICIOS:		GINNASIO								
										
4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:										
El edificio contará con con ascensor de última tecnología con tarjetas magnéticas, parqueaderos subterráneos, sala comunal, gimnasio equipado, seguridad permanente, finos acabados, moderno diseño exterior e interior y excelente ubicación.										
5. INFORMACIÓN DE VENTAS:										
FECHA DE INICIO DE LA OBRA:		may-15		FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA:		oct-16				
FECHA DE INICIO DE VENTAS:		jul-15								
NRO. DE UNIDADES OFERTADAS:		9		NRO. DE UNIDADES DISPONIBLES:		9				
6. PROMOCIÓN										
ROTULO DEL PROYECTO:		SI		VALLA PUBLICITARIA:		SI		PAGINA WEB:		NO
								SALA DE VENTAS:		NO
7. PRECIOS										
						PRECIO		PRECIO POR M2		
SUITE		DORMITORIOS: 1 BAÑOS: 1		MEDIOS BAÑOS: 1		\$ 108.500,00		\$ 1.373,00		
DEPARTAMENTO 1		DORMITORIOS: 2 BAÑOS: 2		MEDIOS BAÑOS: 1		\$ 205.678,14		\$ 1.757,93		
DEPARTAMENTO 2		DORMITORIOS: 3 BAÑOS: 2		MEDIOS BAÑOS: 1		\$ 262.808,00		\$ 1.890,71		
8. FORMA DE PAGO										
RESERVA:		10,00 %								
ENTRADA:		25,00 %								
SALDO:		65,00 %								

Tabla No. 29 Ficha de la competencia 2

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

4.23. FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 03


DATOS DE LA COMPETENCIA										
COMPETIDOR: NRO. 03							FECHA: 19/04/2015			
1. INFORMACIÓN GENERAL:										
CIUDAD:	QUITO			PARROQUIA:	CUMBAYÁ					
DIRECCIÓN DEL PROYECTO:	SAN JUAN DE CUMBAYÁ CALLES ANGEL ROJAS Y JUAN MONTALVO			PROMOTOR:	INMOBILIARIA NR					
				NOMBRE DEL PROYECTO:	EDIFICIO PANORAMA					
2. ENTORNO Y SERVICIOS:										
TRANSPORTE PÚBLICO:	SI	CLÍNICAS U HOSPITALES:	SI	CENTROS COMERCIALES:	SI	SUPERMERCADOS:	SI			
BANCOS:	SI									
PRECIOS DE TERRENO CERCANOS:	S/M2 PRECIOS DE ARRENDAMIENTO EN EL SECTOR:									
3. DETALLES Y ACABADOS DEL PROYECTO:										
ESTADO DEL PROYECTO:	CONSTRUCCIÓN	AVANCE DE LA OBRA:	100%							
ESTACIONAMIENTOS:	SI	SALÓN COMUNAL:	SI							
AREAS VERDES:	SI	BODEGA:	SI							
GENERADOR:	SI	CISTERNA:	SI							
TUMBADOS:	GYPSPUM	ASCENSORES:	SI							
BALCÓN:	SI	GUARDIANIA:	SI							
JARDÍN:	SI	PISOS COCINA:	PORCELANATO							
PISOS AREA SOCIAL:	PORCELANATO	PISOS DORMITORIOS:	PORCELANATO							
PISOS BAÑOS:	CERAMICA	VENTANERÍA:	ALUMINIO							
PUERTAS:	MADERA									
OTROS SERVICIOS:	GIMNASIO									
										
4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:										
Espectacular edificio ubicado en San Juan de Cumbayá, muy cerca a los centros comerciales de la zona y área financiera. Amplios departamentos con una preciosa vista del valle de Tumbaco y sus alrededores, construidos con un gran gusto y excelentes acabados. Cuenta con ascensor, seguridad permanente, jardines, estacionamientos cubiertos, gimnasio equipado.										
5. INFORMACIÓN DE VENTAS:										
FECHA DE INICIO DE LA OBRA:	mar-14		FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA:	4TO. TRIMESTRE 2016						
FECHA DE INICIO DE VENTAS:	jul-14									
NRO. DE UNIDADES OFERTADAS:	16		NRO. DE UNIDADES DISPONIBLES:	3						
6. PROMOCIÓN										
ROTULO DEL PROYECTO:	SI	VALLA PUBLICITARIA:	SI	PAGINA WEB:	NO	SALA DE VENTAS:	NO			
7. PRECIOS										
					PRECIO		PRECIO POR M2			
DEPARTAMENTO 1	DORMITORIOS:	2	BAÑOS:	2	MEDIOS BAÑOS:	1	\$	134.980,00	\$	1.666,42
DEPARTAMENTO 2	DORMITORIOS:	3	BAÑOS:	2	MEDIOS BAÑOS:	1	\$	236.530,00	\$	1.819,46
DEPARTAMENTO 3	DORMITORIOS:	4	BAÑOS:	3	MEDIOS BAÑOS:	1	\$	259.340,00	\$	1.994,92
8. FORMA DE PAGO										
ENTRADA:	35,00		%							
SALDO:	65,00		%							

Tabla No. 30 Ficha de la competencia 3

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

4.24. FICHA DEL PROYECTO NRO. 04


DATOS DE LA COMPETENCIA								
COMPETIDOR: NRO. 04						FECHA: 19/04/2015		
1. INFORMACIÓN GENERAL:								
CIUDAD:	QUITO			PARROQUIA:	CUMBAYÁ			
DIRECCIÓN DEL PROYECTO:	SAN JUAN DE CUMBAYÁ GRAL. ELOY ALFARO Y AZULEJOS			PROMOTOR:	INMOBILIARIA DÁVILA CORTEZ			
				NOMBRE DEL PROYECTO:	EDIFICIO ZAFIRO			
2. ENTORNO Y SERVICIOS:								
TRANSPORTE PÚBLICO:	SÍ	CLÍNICAS U HOSPITALES:	SÍ	CENTROS COMERCIALES:	SÍ	SUPERMERCADOS:	SÍ	
BANCOS:	SÍ							
PRECIOS DE TERRENO CERCANOS:	\$/M2			PRECIOS DE ARRENDAMIENTO EN EL SECTOR:				
3. DETALLES Y ACABADOS DEL PROYECTO:								
ESTADO DEL PROYECTO:	PLANIFICACION	AVANCE DE LA OBRA:	0%					
ESTACIONAMIENTOS:	SÍ	SALÓN COMUNAL:	SÍ					
AREAS VERDES:	SÍ	BODEGA:	SÍ					
GENERADOR:	SÍ	CISTERNA:	SÍ					
TUMBADOS:	GYP SUM	ASCENSORES:	NO					
BALCÓN:	SÍ	GUARDIANIA:	SÍ					
JARDÍN:	SÍ	PISOS COCINA:	PORCELANATO					
PISOS AREA SOCIAL:	BAMBÚ	PISOS DORMITORIOS:	BAMBÚ					
PISOS BAÑOS:	PORCELANATO	VENTANERÍA:	ALUMINIO					
PUERTAS:	MADERA Y VIDRIO							
OTROS SERVICIOS:	PISCINAS E HIDROMASAJE							
4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:								
Maravilloso edificio de departamentos, con excelentes vistas a los valles, dentro del conjunto privado La Católica, seguridad permanente, amplios departamentos, dos piscinas, una de ellas para niños, amplias áreas verdes con jardines, cubiertas ajardinadas, área de bbq y horno de pan, una glorieta de madera para recreación de los propietarios, y acabados de fachada en piedra amazonas.								
5. INFORMACIÓN DE VENTAS:								
FECHA DE INICIO DE LA OBRA:	oct-15	FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA:	may-16					
FECHA DE INICIO DE VENTAS:	nov-15							
NRO. DE UNIDADES OFERTADAS:	7	NRO. DE UNIDADES DISPONIBLES:	7					
6. PROMOCIÓN								
ROTULO DEL PROYECTO:	SÍ	VALLA PUBLICITARIA:	SÍ	PAGINA WEB:	NO	SALA DE VENTAS:	NO	
7. PRECIOS								
						PRECIO	PRECIO POR M2	
DEPARTAMENTO 1	DORMITORIOS:	1	BAÑOS:	1	MEDIOS BAÑOS:	1	\$ 211.621,50	\$ 2.050,00
DEPARTAMENTO 2	DORMITORIOS:	2	BAÑOS:	2	MEDIOS BAÑOS:	1	\$ 251.643,00	\$ 2.100,00
DEPARTAMENTO 3	DORMITORIOS:	3	BAÑOS:	2	MEDIOS BAÑOS:	1	\$ 298.650,00	\$ 2.200,00
8. FORMA DE PAGO								
RESERVA:	5,00	%						
ENTRADA:	35,00	%						
SALDO:	60,00	%						

Tabla No. 31 Ficha de la competencia 4

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

4.25. ANÁLISIS COMPARATIVO

NOMBRE DEL PROYECTO	EDIFICIO GEA	EDIFICIO VELLETRI	EDIFICIO PANORAMA	EDIFICIO ZAFIRO
FOTOGRAFÍA				
DATOS GENERALES:				
PROMOTOR	INMOBILIARIA RCV	INMOPLUS	INMOBILIARIA NR	INMOBILIARIA DÁVILA CORTEZ
ZONA	CUMBAYÁ	CUMBAYÁ	CUMBAYÁ	CUMBAYÁ
UBICACIÓN	LA PRIMAVERA	CUMBAYÁ	SAN JUAN DE CUMBAYÁ	SAN JUAN DE CUMBAYÁ
TIPO DE PRODUCTO	DEPARTAMENTOS	DEPARTAMENTOS	DEPARTAMENTOS	DEPARTAMENTOS
AREA DESDE	66 - 115 M2	79 - 139 M2	81 - 130 M2	103 - 136 M2
NRO. DE UNIDADES	9	9	16	7
NRO. DE PISOS	3	3	4	3
TIPO DE ACABADOS	BUENOS	BUENOS	DE PRIMERA	DE PRIMERA
ESTADO DE OBRA	CONSTRUCCION	PLANIFICACION	CONSTRUCCION	PLANIFICACION
ENTORNO INMEDIATO	RESIDENCIAL - COMERCIAL	RESIDENCIAL - COMERCIAL	RESIDENCIAL - COMERCIAL	RESIDENCIAL - COMERCIAL
DATOS FINANCIEROS:				
PRECIO DESDE	135219,75 - 225028,81	108500,00 - 262808,00	134980,00 - 259340,00	211621,50 - 298650,00
PRECIO/M2	1859,67 - 2056,57	1373,00 - 1890,71	1666,42 - 1994,92	2050,00 - 2200,00
TIEMPO DE ENTREGA MESES	feb-16	oct-16	oct-16	may-16
TIPO DE FINANCIAMIENTO:				
RESERVA %	10	10	0	5
ENTRADA %	20	25	35	35
SALDO %	70	65	65	65
TIPO DE PRODUCTO:				
NRO. DE DORMITORIOS	3	3	4	3
NRO. DE BAÑOS	3	3	3	3
NRO. DE ESTACIONAMIENTOS	2	2	2	2
SALA DE ESTAR	SI	SI	SI	SI
ESTUDIO	NO	NO	NO	SI
BAR	NO	NO	NO	SI
BALCON O TERRAZA	SI	SI	SI	SI
AREAS VERDES RECREATIVAS	SI	SI	SI	SI
BODEGAS	SI	SI	SI	SI
AREA COMUNAL	SI	SI	SI	SI
OTRAS AREAS	BBQ Y SALA DE ESPERA	GIMNASIO	GIMNASIO	PISCINAS, BBQ, HORNO DE PAN, GLORIETA, CUBIERTA AJARIDNADA
INSTALACIONES:				
GAS CENTRALIZADO	SI	SI	SI	NO
SEGURIDAD	SI	SI	SI	SI
GENERADOR	SI	SI	SI	SI
CABLE E INTERNET	SI	SI	SI	SI
ASCENSOR	SI	SI	SI	NO
CARACTERISTICAS DE ACABADOS:				
MUEBLES DE CLOSET	MDF	MDF	FORMICA	ACRILICO / FORMICA / MDF
MUEBLES DE COCINA	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE MARMOL
MUEBLES DE BAÑO	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE GRANITO
PISO AREAS SOCIALES	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO
PISO AREAS INTIMAS	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO
PISO COCINA	CERAMICA	CERAMICA	CERAMICA	PORCELANATO
PISO BAÑOS	CERAMICA	CERAMICA	CERAMICA	PORCELANATO
SANITARIOS - GRIFERIA	EDESA	EDESA	BRIGGS	BRIGGS DE LUJO
OTROS	NINGUNO	NINGUNO	NINGUNO	FACHADA EN PIEDRA AMAZONAS

Tabla No. 32 Análisis comparativo

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

4.26. PONDERACIÓN

4.26.1. UBICACIÓN

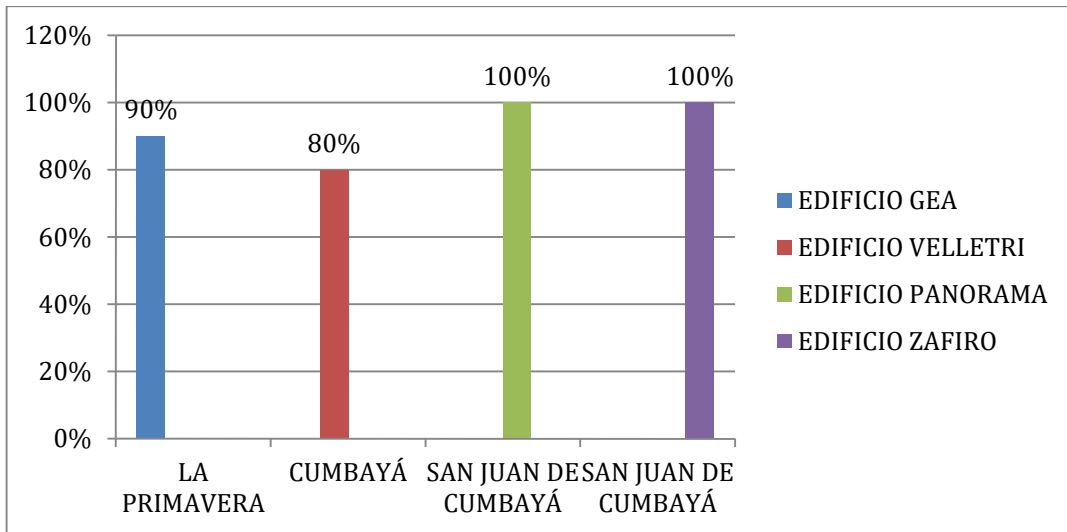


Gráfico No. 60 Ubicación y la competencia
Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Podemos evidenciar que los proyectos en mención tienen una excelente ubicación, por sector establecido los dos proyectos de mayor categorización son el Edificio Panorama y Zafiro.

4.26.2. VALOR POR METRO CUADRADO

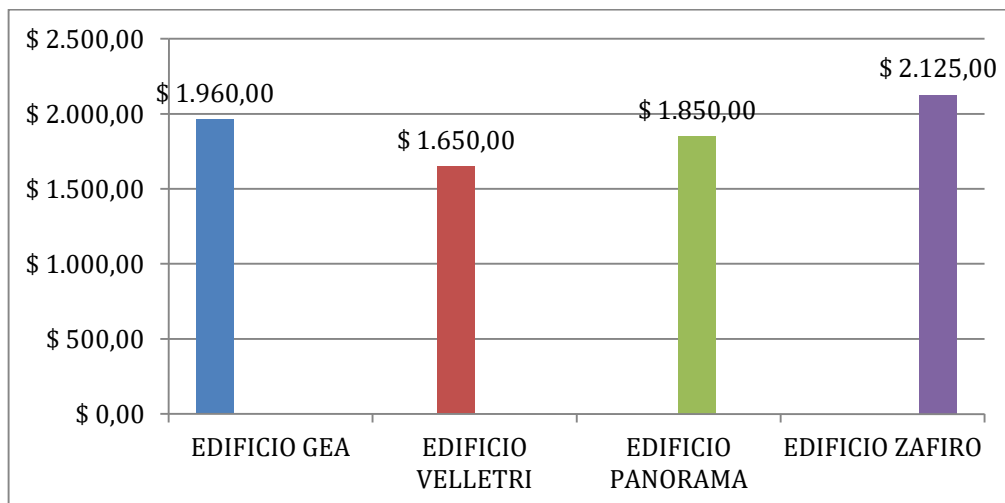


Gráfico No. 61 Valor por metro cuadrado en la competencia
Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Los valores por metro cuadrado varían desde los \$1.650,00 a los \$2.150, que por las prestaciones brindadas de cada proyecto se justifican los costos establecidos.

4.26.3. PRESTIGIO PROMOTOR

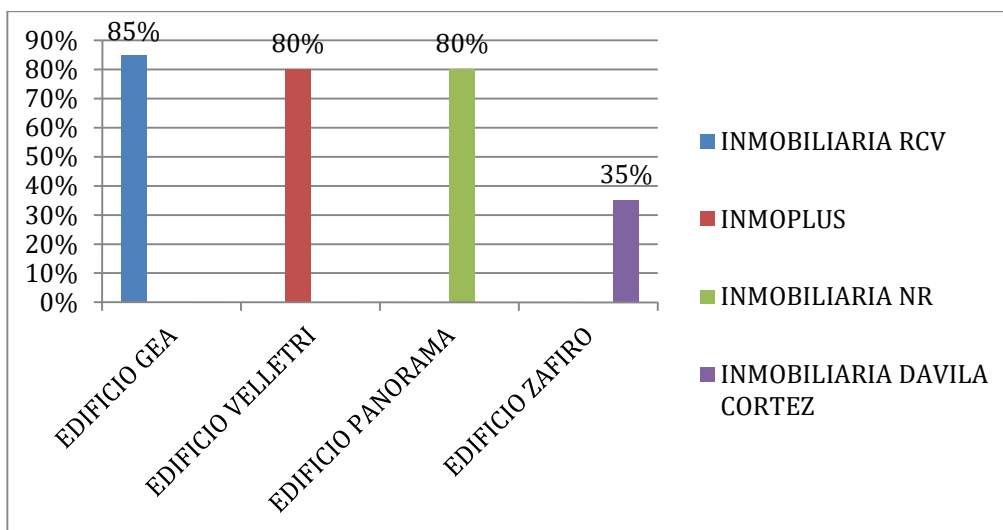


Gráfico No. 62 Prestigio promotor en la competencia

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

El prestigio de cada uno de los promotores de estos proyectos no llega a ser como las grandes empresas constructoras o inmobiliarias que existen en el país, pero estas instituciones son también de renombre.

4.26.4. TIPO DE ACABADOS

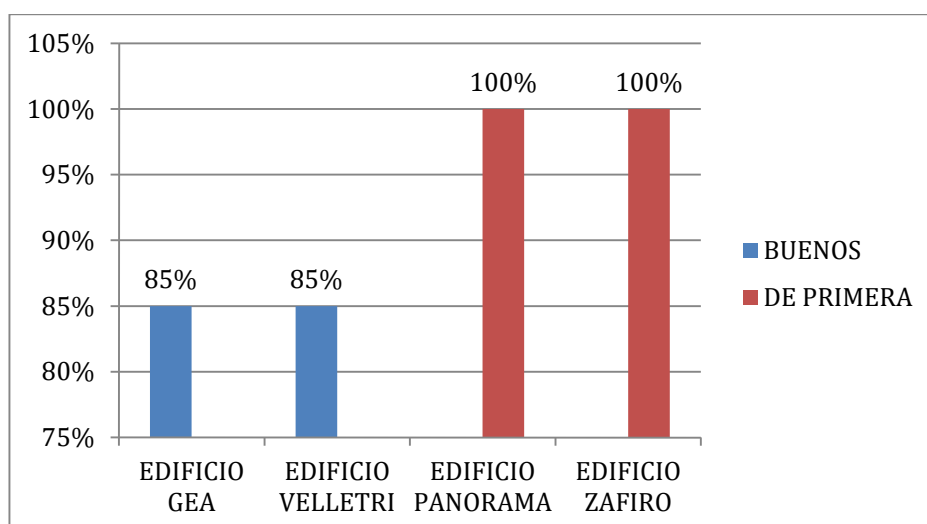


Gráfico No. 63 Tipos de acabados en la competencia

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Son de categoría buena y de primera lo que garantiza la calidad de los proyectos.

4.26.5. AÉREAS METROS CUADRADOS

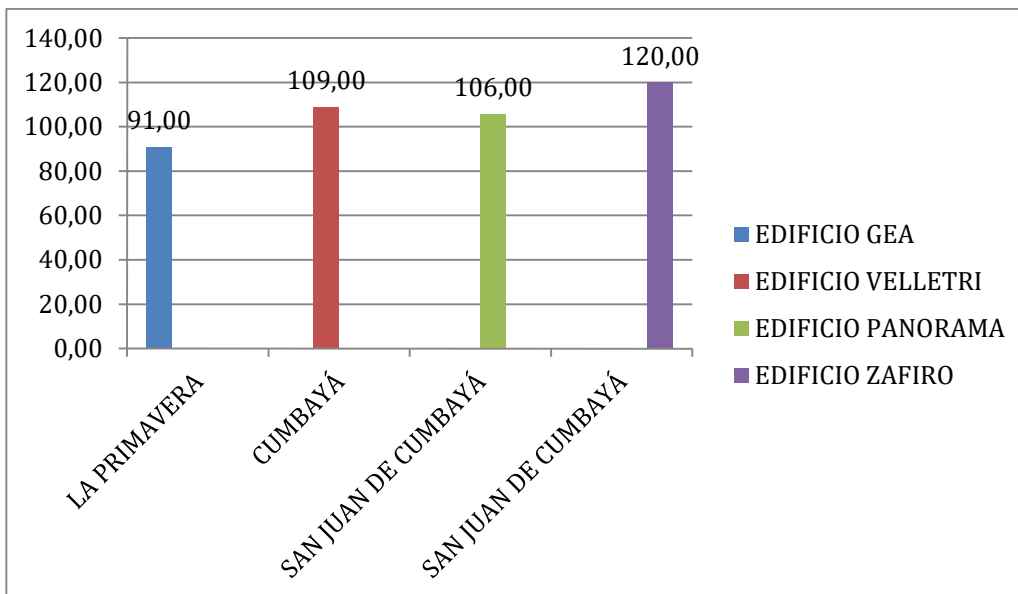


Gráfico No. 64 Áreas por metros cuadrados en la competencia

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

4.26.6. ESTADO DE OBRA

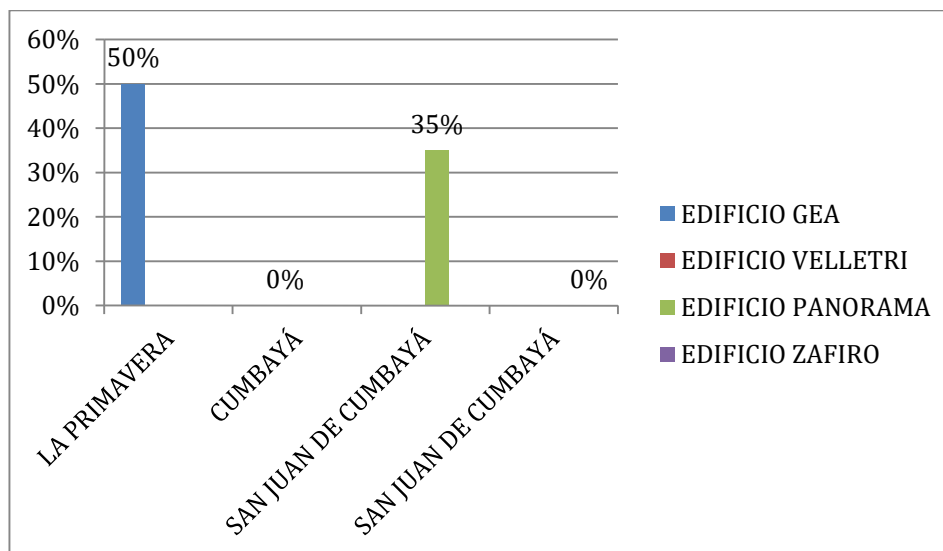


Gráfico No. 65 Estado de obra en la competencia

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

4.27. Conclusiones

En la parte de demanda podemos concluir que el sector siempre ha contado con una gran acogida por parte de la gente que vive en Quito u otras provincias y que quiere radicarse en esta parroquia, ya sea, por sus condiciones de accesibilidad, clima, equipamiento, infraestructura y demás, así como también por su status económico el cual en la actualidad es muy elevado. Adicional a esto se puede también definir que los ingresos económicos de las familias que demandan un tipo de vivienda en el sector de Cumbayá superan los \$3.500 dólares mensuales y que la tendencia de la construcción de casas y departamentos en el sector varía entre los 120 m² a los 300 m² dependiendo exactamente de la zona a radicarse.

La oferta por otra parte nos indica que el mercado está segmentado una parte por ciertos oligopolios de la construcción los cuales han ido acaparando el mercado total de la zona, afortunadamente esto ha ido cambiando y este tipo de segmento se ha ido transformando a un tipo de oferta competitiva la cual genera mayores oportunidades y crea una mayor diversidad de proyectos en la zona. Se señala también que la oferta total y la oferta disponible del sector ha ido a la par siendo el tope más alta de estas en el año 2.009 en donde se puede constatar que la oferta del mercado ascendía casi a un total de 1.800 viviendas en la zona.

4.28. Bibliografía

Asociados, E. G. (Diciembre de 2014). *REVISTA CLAVE*. Recuperado el 23 de Abril de 2015, de *REVISTA CLAVE*.

Ecuador, B. C. (18 de 03 de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/>

Pichincha, G. d. (2012-2025). *Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la parroquia de Cumbayá*. Quito.

Vera, E. (2007). *Estudio para la implantación de un conjunto residencial en el sector de cumbayá*. Quito.

wikimedia, F. (s.f.). *Macroeconomía*. Obtenido de Wikipedia: <http://es.wikipedia.org/wiki/Macroeconom%C3%ADa>

FASE ARQUITECTÓNICA – TÉCNICA



5. Fase Arquitectónica – Técnica

5.1. Objetivo

La fase arquitectónica – técnica tiene como objetivo establecer si las fortalezas del proyecto, tanto si su ubicación, su vialidad, su equipamiento, su infraestructura, sus condiciones topográficas, de asoleamiento, de diseño arquitectónico, entre otras, satisfacen las necesidades del mercado actual, y si no, que se puede hacer para que el proyecto sea rentable y enteramente viable para el negocio.

5.2. Metodología

Una vez establecido el tipo de objetivo a realizar, lo que se pretende conseguir es entender o buscar los mecanismos más idóneos que nos permitan cumplir con esta meta, mediante esquemas y análisis del sitio demostraremos cuales son los puntos favorables del proyecto, cuáles son sus fortalezas y debilidades y en que debemos centrarnos para que el proyecto consiga cumplir con el objetivo planteado.

5.3. Antecedentes

Como lo expuesto en las fases anteriores de este plan de negocios, tanto en la parte de macroeconomía, localización, oferta y demanda y el análisis de la competencia, podemos evidenciar que el proyecto cuenta con grandes ventajas competitivas, las cuales el mercado los ha ido estableciendo, por citar varios de estos factores como son la ubicación del predio, la accesibilidad, sus prestaciones de servicios, el clima, la movilidad, el tipo de demanda de vivienda que existe en el sector, entre otros, han generado un proyecto de entera calidad no solo por lo mostrado anteriormente, sino también por su diseño arquitectónico como tal, el mismo que fue concebido para competir con los demás proyectos implantados en la zona.

5.4. Componente Arquitectónico

5.4.1. Ubicación

El proyecto se encuentra ubicado en la parroquia de Cumbayá, sector de San Juan, urbanización la católica, calles de los azulejos y las golondrinas, muy cerca del centro de Cumbayá.

El predio como tal está inmerso en una zona de altas prestaciones y servicios de la ciudad, cercano a centros comerciales, educativos, de salud, de negocios, de entretenimiento de ocio y de distracción, su radio de influencia abarca enormemente todos y cada uno de ellos gracias a su inmejorable ubicación.

La urbanización la católica es un barrio de alta plusvalía, que se encuentra ya en fase de consolidación, muy pocos terrenos quedan por construir, aproximadamente el 95% de la estructura edificada esta ejecutada, y los proyectos de la competencia se encuentran básicamente en sus zonas aledañas, todas las redes de infraestructura básica están completas, incluso mejoradas gracias a su cercanía a la ruta viva, lo cual ha potenciado enormemente a la zona en general en todo ámbito y en lo particular en lo referente a la inversión inmobiliaria y las altas condiciones de habitabilidad que se implementan en el sector.

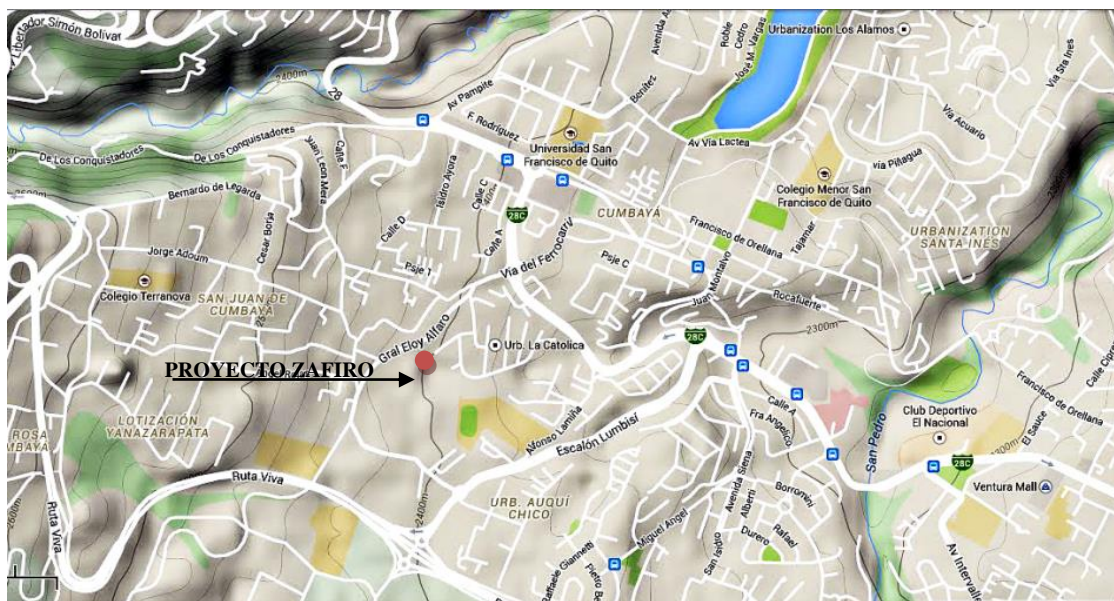


Gráfico No. 66 Imagen Aérea

Fuente: Google Maps

5.4.2. Hitos de la parroquia

En el siguiente gráfico podemos apreciar la zonificación de diversos hitos arquitectónicos referentes a la parte de equipamiento, salud, educación y recreación.

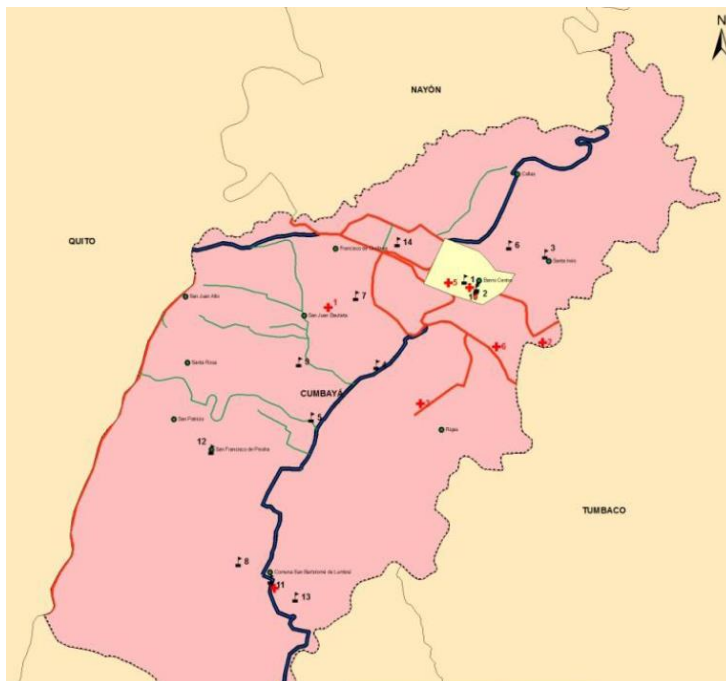


Gráfico No. 67 Equipamiento

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cumbayá

INFRAESTRUCTURA DE SALUD	
CODIGO	NOMBRE
1	CENTRO MEDICO ROTARIO DEL VALLE
2	CLINICA LA PRIMAVERA
3	DISPENSARIO CERVECERIA ANDINA
4	DISPENSARIO HILANDERIA CUMBAYA
5	HOSPITAL DE LOS VALLES
6	SUBCENTRO DE SALUD CUMBAYA
7	SUBCENTRO DE SALUD LUMBISI

INFRAESTRUCTURA EDUCATIVA	
CODIGO	NOMBRE
1	CARLOS AGUILAR
2	CARMEN MEJIA HIDALGO
3	CENTRO DE EDUCACION INICIAL SANTA INES
4	COLEGIO ALEMAN
5	COLEGIO CARDENAL SPELLMAN
6	COLEGIO MENOR SAN FRANCISCO DE QUITO
7	COLEGIO NACIONAL CUMBAYA
8	COLEGIO NACIONAL PEDRO ECHEVERRIA
9	COLEGIO SEK DE LOS VALLES
10	FRAY JODOCO RIKIE
11	GUSTAVO VALLEJO LARREA
12	JARDIN ELEONORA NEWMAN
13	JARDIN PIO JARAMILLO
14	UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Tabla No. 33 Equipamiento

5.4.3. Entorno Inmediato

En lo referente al entorno inmediato al igual que en el tema de los hitos podemos constatar que existe una serie de edificaciones alrededor del sector, los cuales han potencializado enormemente a la zona por sus servicios, infraestructura y calidad de vivienda. Los cuales hacen que el proyecto Zafiro a desarrollarse deba realizarse en el mismo contexto establecido. A continuación se detallan ciertas obras existentes en dicho entorno:



Hospital de los Valles 1



Universidad San Francisco 1



Plaza de Cumbayá 1



Scala Shopping 1



CC Paseo San Francisco 1



Proyecto de Lilian Romero 1

Gráfico No. 68 Entorno inmediato

5.4.4. Vías de acceso

Como se puede evidenciar en el siguiente gráfico y lo analizado anteriormente podemos constatar, que el predio a intervenir cuenta con grandes facilidades de acceso vial, lo cual es un gran beneficio ya que permite una conexión en un menor tiempo con la ciudad de Quito y las zonas periféricas de la ciudad.

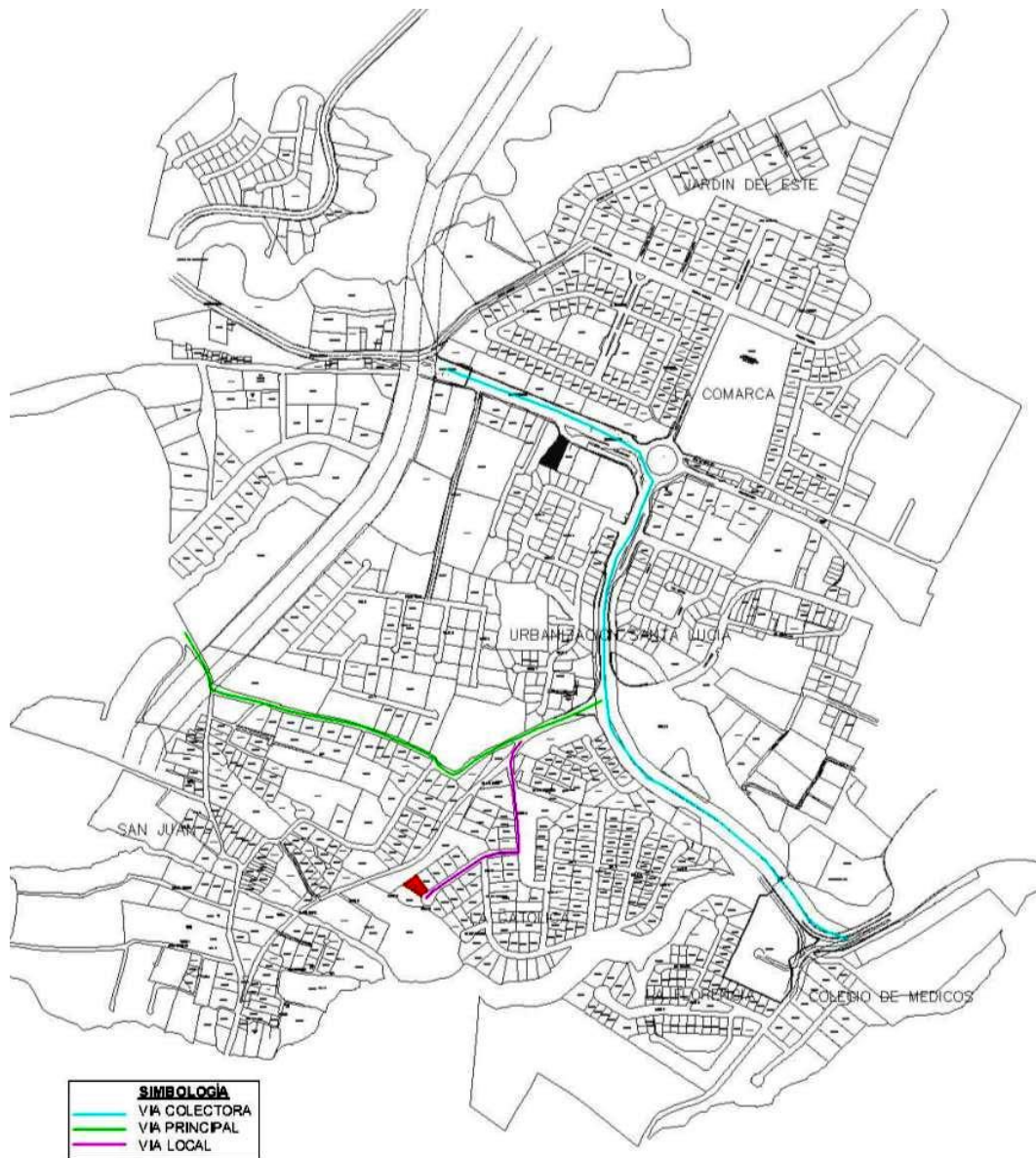


Gráfico No. 69 Vías de acceso

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

5.4.5. Lote

Ubicación: Provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia de Cumbayá, urbanización la Católica.

Superficie: 1.027,01 m²

Relieve: el terreno tiene una pendiente de 1%

Vegetación: El 100% del predio está cubierto de maleza.

Fallas geológicas: no existen fallas

Tipo de suelo: cangagua

Límites del lote:

Norte: 33.73 m lote baldío

Sur: 16.98 m calle los azulejos

Este: 38.74 m lote familia Guzmán

Oeste: 45.39 lote familia Tapia

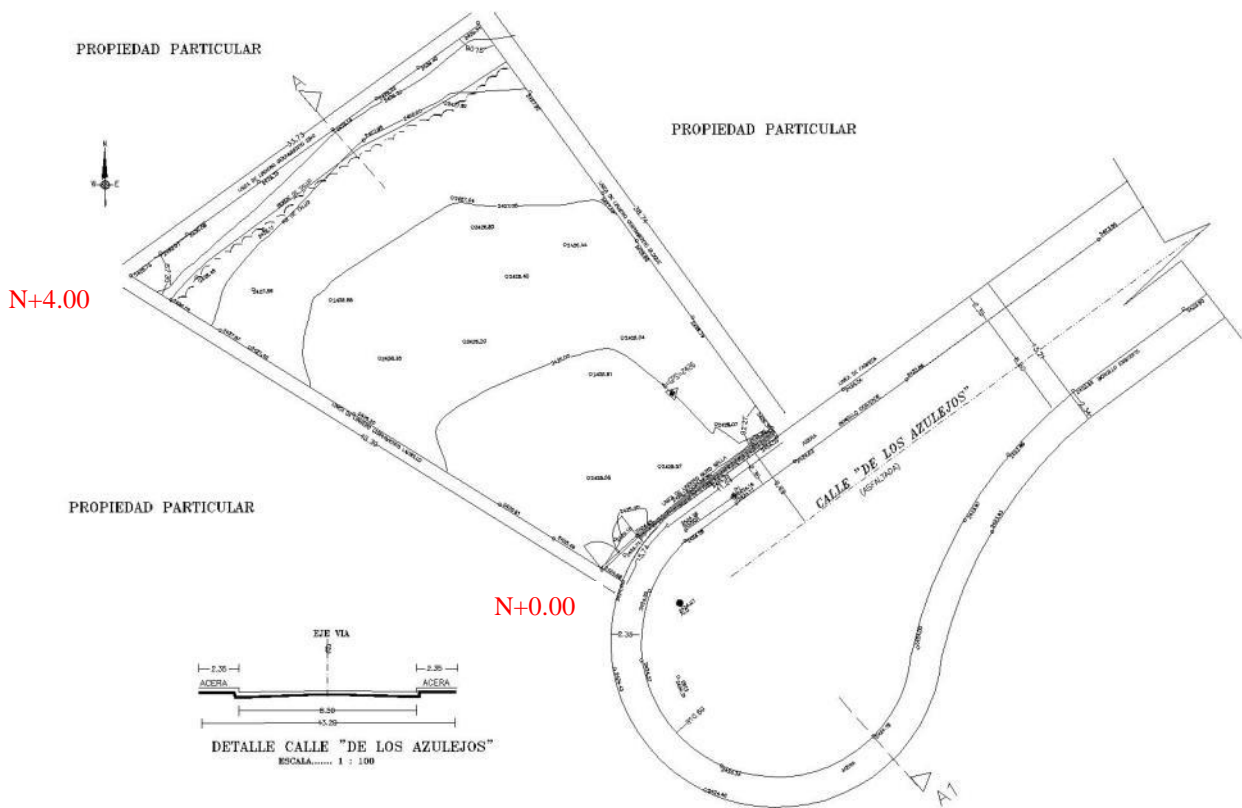


Gráfico No. 70 Lote de terreno

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

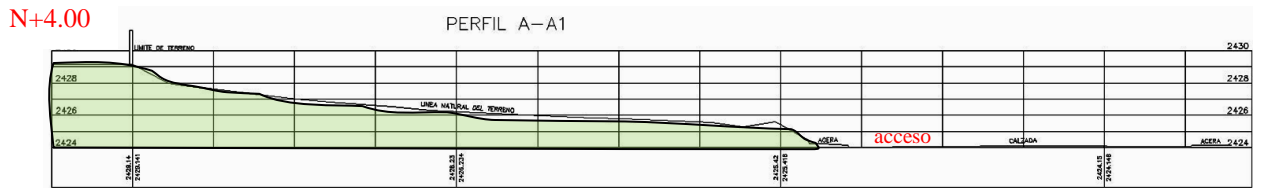


Gráfico No. 71 Corte lote de terreno

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El predio se encuentra localizado dentro de la urbanización la católica, por tratarse de un conjunto cerrado brinda todas las seguridades del caso, en lo referente a accesibilidad cuenta con todas las facilidades. Para la implantación del proyecto se ha realizado un diseño en base a plataformas, conforme a la pendiente positiva existente del terreno que va desde el nivel +0.00 al +4.00, lo cual ha generado que el proyecto posea diferentes alturas en su implantación y que cuente con grandes y excelentes vistas hacia el sector de los valles. También se puede señalar como elemento de diseño, la implementación de bodegas para los departamentos bajo el nivel de rasante, la misma que se aprovecha en la ejecución de la cimentación a realizar.

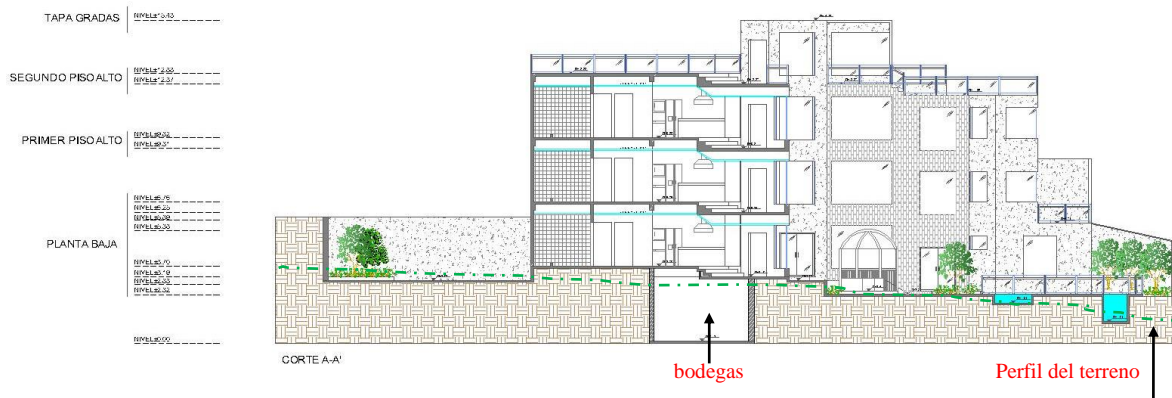


Gráfico No. 72 Perfil del Terreno

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

5.5. Análisis del informe de regulación metropolitana (IRM)

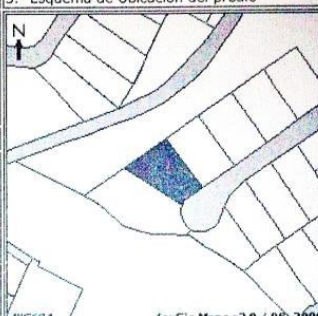
QUITO Distrito Metropolitano		MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DIRECCIÓN METROPOLITANA DE PLANIFICACIÓN TERRITORIAL	
INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA			
Fecha: Martes 10 de Mayo del 2011 (12:38)		Número: 344706	
1.- Identificación del Propietario *		3.- Esquema de Ubicación del predio	
Número del predio: 107412 Clave Catastral: 10413 01 002 000 000 000 Cédula de identidad: 00001715469506 Nombre del propietario: MURIEL DAVILA PAUL ALEXANDER Y OTROS			
2.- Identificación del Predio *			
Parroquia: Cumbaya Barrio / Sector: LA CATOLICA Datos de terreno * Área de terreno: 1040,00 m2 Área de construcción: 0,0 m2 Frente: 18,0 m Propiedad horizontal: NO Derechos y acciones: NO			
Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts
- CALLE A	13.0	6.5M DEL EJE	5.0
4.- Regulaciones			
Zona Zonificación:A8(A603-35) Lote mínimo:600 m2 Frente mínimo:15 m COS-TOTAL:105 % COS-PB:35 % Forma de Ocupación del Suelo: (A) Aislada Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano Etapas de incorporación: Etapas 1 (2006 hasta 2010) Uso Principal: (R1) Residencia baja densidad	Pisos Altura:9 m Número de pisos:3	Retiros Frontal:5 m Lateral:3 m Posterior:3 m Entre Bloques:6 m	
5.- Afectaciones			
6.- Observaciones			
- ANCHÓ VIAL REFERENCIA ESTACAS ESTABLECIDAS POR EL URBANIZADOR. URB LA CATOLICA PARROQUIA DE CUMBAYA			
7.- Notas			
- Para urbanizar y/o subdividir deberá solicitar a la EMAAP-Q la provisión de servicios y/o parámetros de diseño - Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros - De acuerdo al Art. 80 de la Ord. de Régimen del Suelo, éste informe tendrá validez durante el tiempo de vigencia del PUOS. - Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes - Este informe tiene validez únicamente con sello y firma de responsabilidad - Cualquier alteración lo anulará - Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección de Avalúos y Catastros. Si existe algún error en los datos de identificación del propietario y/o del predio acercarse a la Dirección de Avalúos y Catastros para actualizarlos.			

Gráfico No. 73 IRM

Elaborado por: Municipio de Quito

El presente análisis nos devela que el terreno cuenta con un área de 1.040,00 m², posee una zonificación A8 que quiere decir un predio residencial de baja densidad, con un COS PB de 35% y un COS TOTAL de 105%, y una altura máxima de edificación de 3 pisos, o sea 9 metros.

5.6. Proyecto Arquitectónico

El proyecto arquitectónico o edificio Zafiro fue planificado y concebido por la familia Muriel Dávila, diseñado por el Arq. Giovanni Muriel y para su posterior ejecución de ventas estará a cargo de la Inmobiliaria Dávila Cortez.

El proyecto como tal consiste en el desarrollo de un conjunto habitacional de 7 unidades de vivienda todos ellos departamentos, de diferentes áreas, con un planteamiento o tipología moderna, con líneas rectas claramente marcadas y diagonales que permitan el movimiento y rompan la monotonía de las fachadas.

La estructura a edificar se articula a través de un núcleo central de escaleras el cual enlaza a dos de los tres bloques de vivienda, permitiendo a través de este y las caminerías planteadas toda la intercomunicación del conjunto.

Cuenta con un amplio y generoso espacio verde y de ingreso, lo cual potencializa al proyecto, se dispone también de áreas de recreación, cubiertas ajardinadas, áreas de relajación, un planteamiento acorde con el asoleamiento para así aprovechar todas las ventajas que se nos presentan en cuanto a factores climáticos, también se dispone de un movimiento armónico con respecto a la pendiente natural del terreno para con ella jugar con los diferentes niveles de ubicación de los contrapisos y losas de los departamentos.

Todo esto se lo irá detallando oportunamente en cada uno de los análisis de las diferentes plantas arquitectónicas, fachadas y cortes con los que cuenta el proyecto.

5.6.1. Implantación y asoleamiento



Gráfico No. 74 Asoleamiento

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

En base al gráfico anterior de la implantación del proyecto, podemos constatar que el mismo está dispuesto en base a una organización espacial centralizada, en donde todo gira entorno a un elemento de circulación y ornamental que es la glorieta planteada, también se marca la trayectoria solar la cual denota que los bloques arquitectónicos han sido orientados para ganar la mayor exposición solar posible al igual que la cantidad de viento necesario para el ingreso en sus fachadas, las cuales poseen de un 6% a 8% de ingreso de aire. Con respecto al tamaño el elemento jerárquico por excelencia es el bloque posterior, por forma y textura es el bloque o la suite de planta baja, en lo referente a ritmo quien establece la disposición de la ubicación de las plataformas es el perfil del terreno, en el aspecto de forma y función en este proyecto en particular ambas van de la mano aunque mayor peso tiene la forma. Otros aspectos a mayor detalle se lo irá detallando en las fachadas y cortes del proyecto que se lo va a tratar más adelante.

5.6.2. Subsuelo

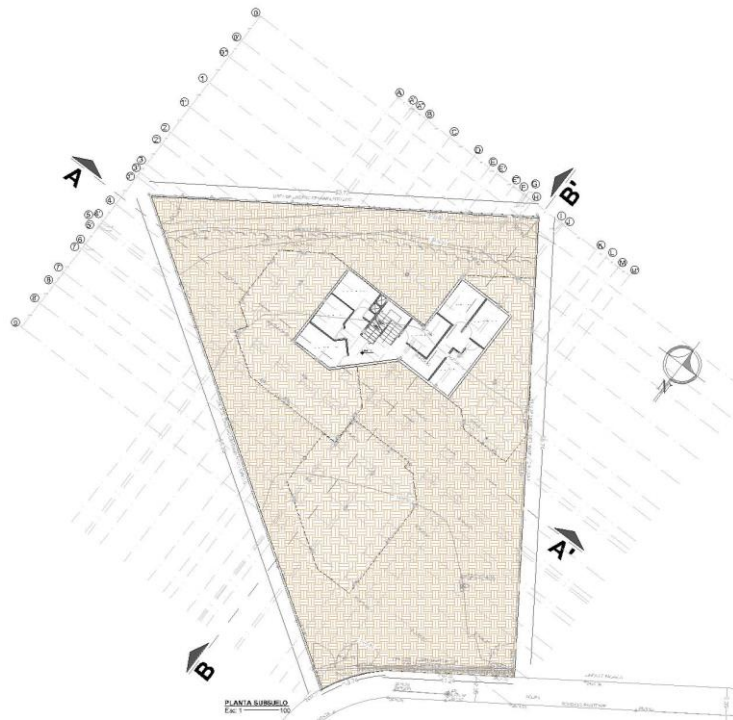


Gráfico No. 75 Subsuelo

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El proyecto cuenta con un nivel de subsuelo en el cual están ubicadas las bodegas de cada uno de los departamentos, todo el material de excavación que salga de este sitio al igual que de la cimentación servirá para conformar las plataformas del proyecto.

5.6.3. Planta Baja



Gráfico No. 76Planta baja
Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El proyecto en planta baja está organizado de la siguiente manera: compuesto por tres bloques de vivienda, la de color rojo una suite de 105.00 m², la de color celeste un departamento de 135.00 m², y finalmente un departamento de 120.00 m², todas organizadas mediante una circulación centralizada, dispone también de dos piscinas una para adultos y otra para niños

en un área de 65.00 m² calentados a través de paneles fotovoltaicos, además rodeado por amplias áreas verdes, pérgolas de madera, una glorieta de recreación, amplios parqueaderos.

5.6.4. Primer piso alto



Gráfico No. 77 Primer piso alto

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

En el primer piso alto el proyecto cuenta con una cubierta ajardinada para eventos sociales, dispone de un área de bbq y horno de pan con mesas y parasoles para las reuniones, también posee de un área de hidromasaje y un perímetro de pasamanos en vidrio templado y árboles de bambú, además la conexión viene dada con escaleras que conducen a planta baja realizadas en estructura metálica y de vidrio. Finalmente en la parte espacial se dispone de dos departamentos, el azul de 135 m² y el rojo de 95 m² con acceso a una terraza de 60 m²

5.6.5. Segundo piso alto

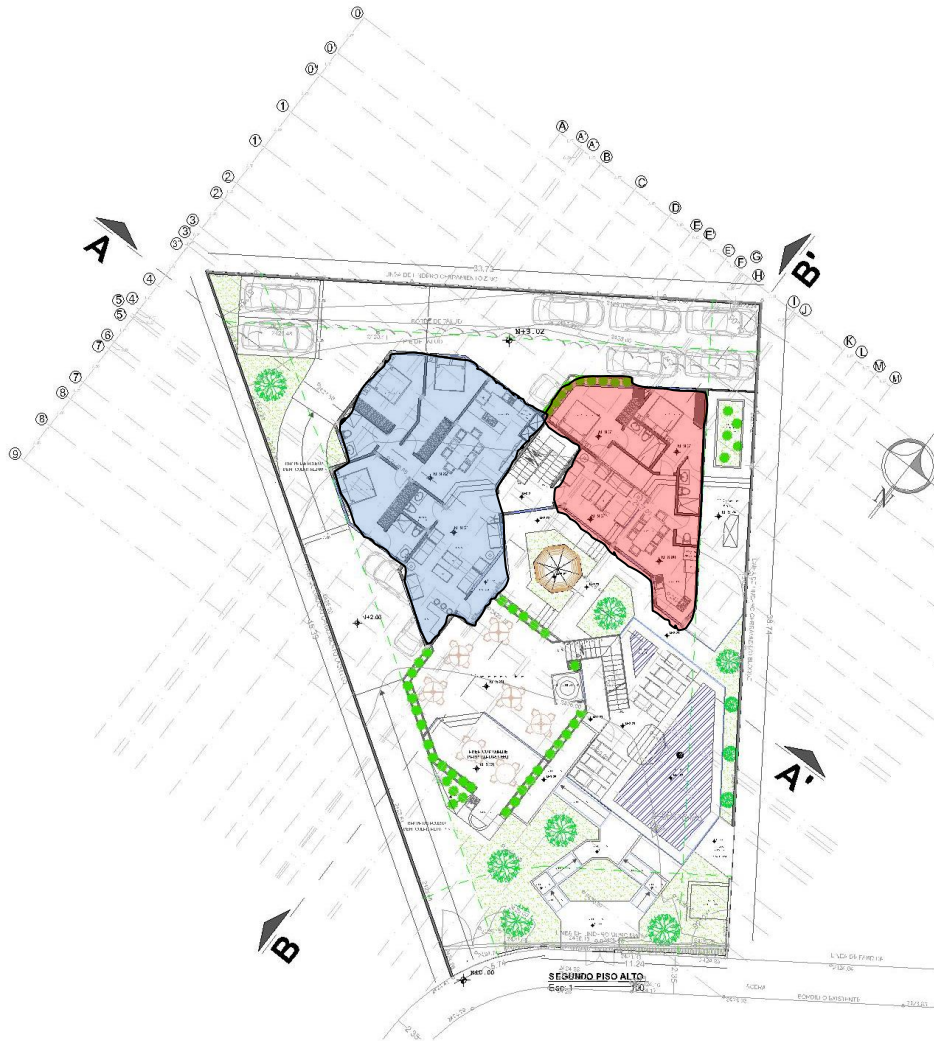


Gráfico No. 78 Segundo piso alto

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El segundo piso alto dispone únicamente de dos departamentos conectados a través de un núcleo de escaleras, el primer departamento de color azul cuenta con un área de 135 m², y el segundo de color rojo con un área de 95 m², ambos con grandes ventanales piso techo, acabados de lujo, y sobretodo excelentes vistas de los valles d Quito.

5.6.6. Planta de cubiertas



Gráfico No. 79Planta de cubiertas

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

En la parte de la planta de cubiertas está dispuesto en varios niveles para generar movimiento en las losas y crear ambientes más agradables, aquí simplemente va a funcionar las lavanderías de cada uno de los departamentos.

5.6.7. Fachadas y cortes

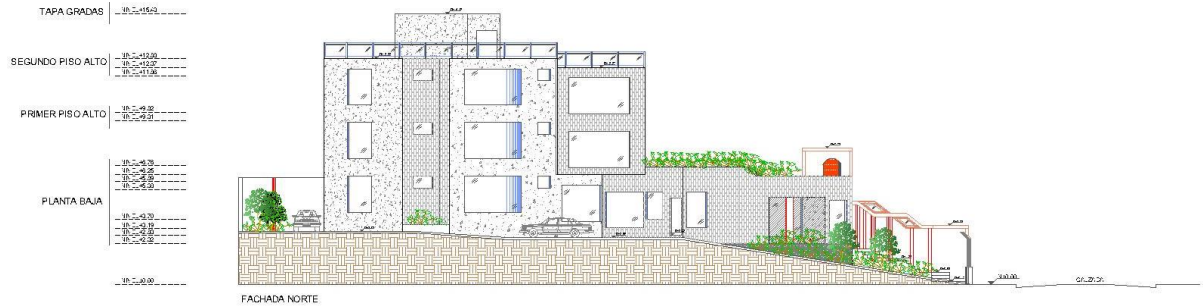


Gráfico No. 80 Fachada norte

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

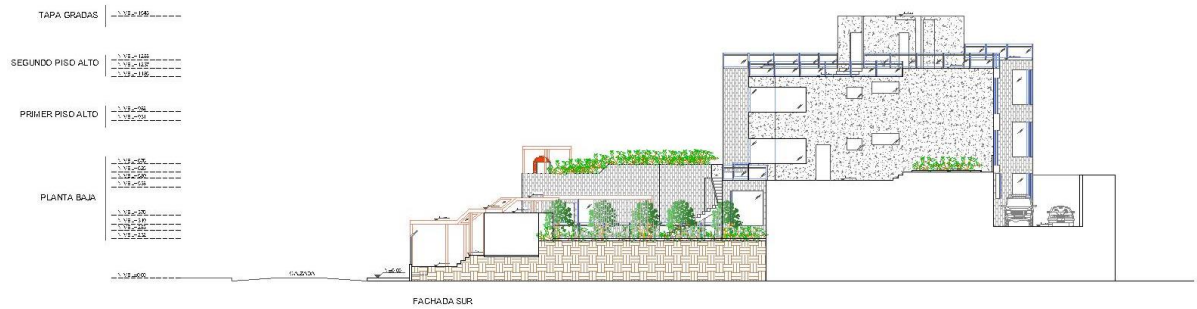


Gráfico No. 81 Fachada sur

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

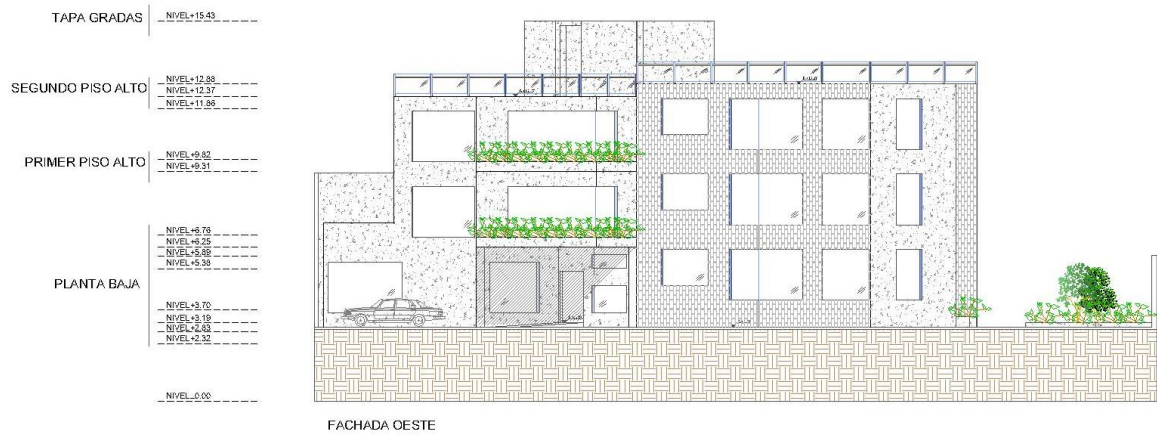


Gráfico No. 82 Fachada oeste

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila



Gráfico No. 83 Fachada este

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

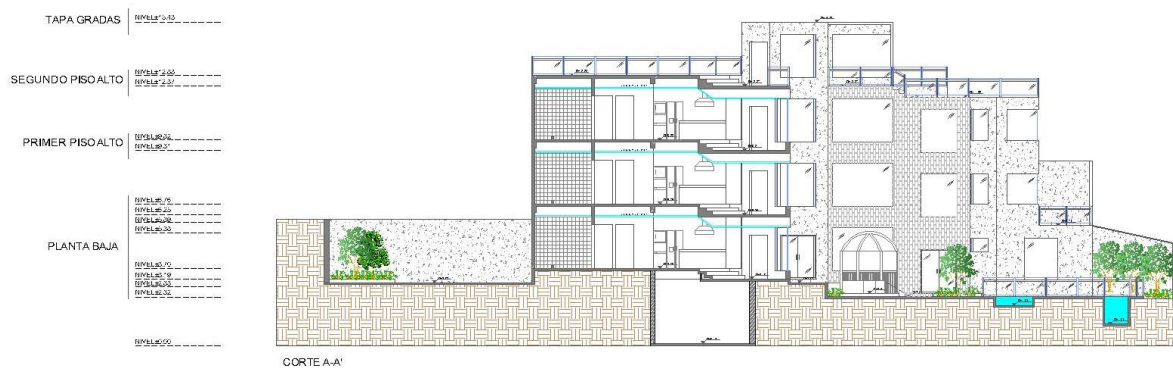


Gráfico No. 84 Corte A-A'

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

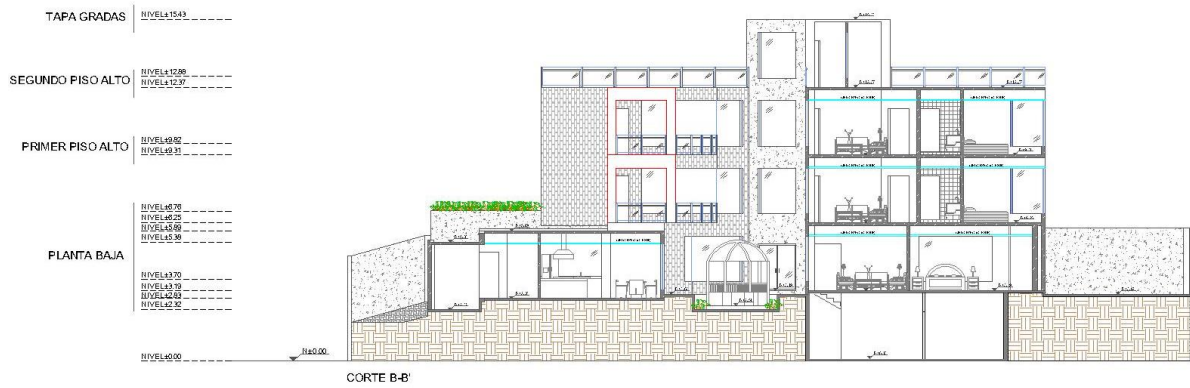


Gráfico No. 85 Corte B-B'
Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El estudio de fachadas y cortes nos arroja un resultado dinámico en arquitectura con efectos de adición y sustracción, con asimetría en todos los lados lo cual crea un ambiente más agradable con la visual, el trabajo de planos y superficies ha sido considerado para no generar monotonía en el contexto general de la obra arquitectónica.

5.6.8. Plantas de departamentos y bodegas



Gráfico No. 86 Planta de bodegas
Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila



Gráfico No. 87 Suite 105.00 m2

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila



Gráfico No. 88 Dpto. 3 Pb 135.00 m2

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

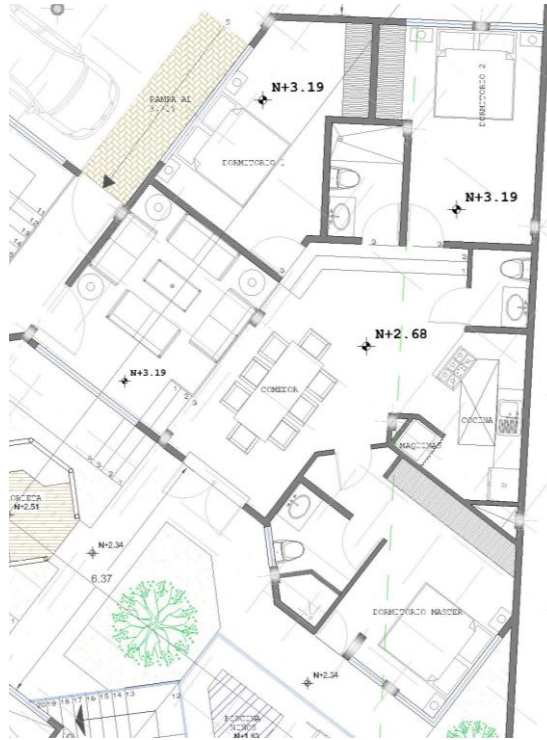


Gráfico No. 89Dpto. 2 Pb 110.00 m2

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila



Gráfico No. 90Dpto. 4 y 6 P1 y P2 Pb 135.00 m2

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

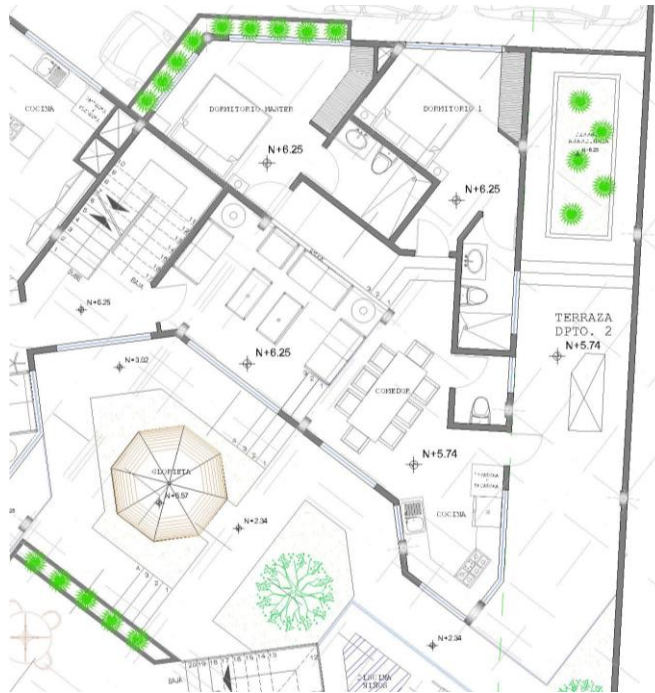


Gráfico No. 91 Dpto. 5 y 7 P1 y P2 Pb 95.00 m²

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

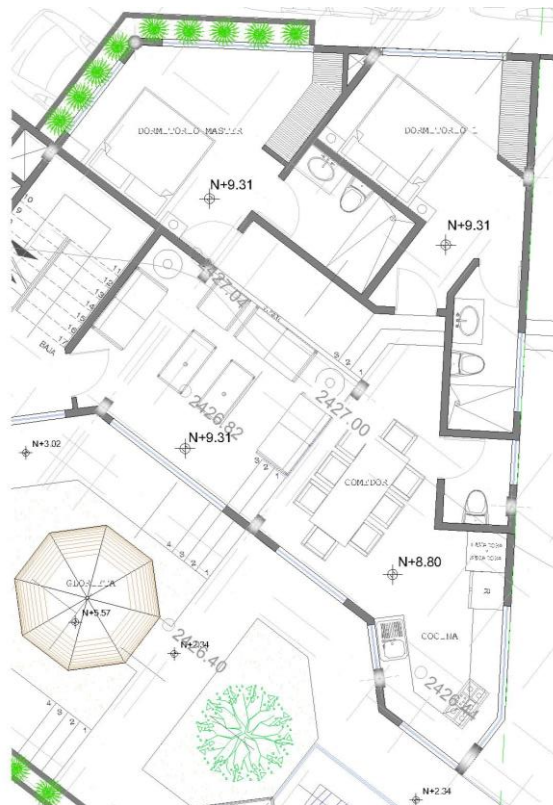


Gráfico No. 92 Dpto. 2 P2 Pb 95.00 m²

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

5.6.9. Acabados

Los acabados que están siendo planteados para el proyecto son de lujo, estamos hablando de pisos y paredes de porcelanato de alta gama en dormitorios, baños y cocinas, pisos de bambú en sala y corredores, gradas en vidrio templado de 20mm, estructuras en madera, vidrios de control térmico y acústico, puertas de seguridad con sistemas de reconocimiento de huellas digital, cocinas, extractores y hornos de lujo, mesones de mármol, closets de mdf, sensores de luz y de presencia, screenrolls, cabinas de hidromasajes en duchas, entre los más importantes.

5.7. Ingenierías

Con respecto al tema de ingenierías lo que se ha pensado es cubrirse con sistemas de última tecnología para no tener inconvenientes a futuro, el edificio va a ser construido estructuralmente con un sistema mixto de construcción acero estructural A36 y A572 para columnas y vigas secundarias y para vigas principales en hormigón armado sujetas con placas y pernos expansores, en losas se empleará placa colaborante recubiertas de hormigón y acabado final, en la parte de ingeniería eléctrica – electrónica se va a disponer de centrales telefónicas, cableado de fibra óptica, sistemas de movimiento, control lumínico especializados con sistemas Lutron y Quantum con control vía wireless y wi-fi, entre los más importantes, en la parte hidrosanitaria se usara tubería de cobre para agua potable y tubería de pvc corrugada y lisa para agua lluvia y aguas servidas, en la parte de control de incendios se dotará a todo el edificio de sprinklers para seguridad integral y gabinetes contra incendio en caso de ser requeridos, con sus equipos hidroneumáticos adecuados y cisterna de un volumen aproximado de 30 m3 por habitante.

El área de ventilación mecánica y aire acondicionado también será bien manejado con sistemas de ventilación mecánica de aproximadamente 12.000 btu con ductería de tol galvanizado, y sistemas de refrigeración de última tecnología Samsung controladores a través de un ordenador, Tablet o celular.

5.8. Conclusiones

Podemos concluir que el proyecto está planteado para competir con cualquiera de la competencia que existe en actualmente en el mercado, puesto que cuenta con tecnología de punta, alta prestación de servicios, ubicación inmejorable, facilidades de transporte y movilidad, sistemas de equipamiento, infraestructura, y recreación totalmente consolidados y de entera dotación que cubre absolutamente toda la demanda, internamente cuenta con comodidades que muy pocos proyectos de la competencia cuentan y el costo de metro cuadrado de venta es plenamente manejable por todos los beneficios con los que cuenta el proyecto.

FASE COSTOS



6. COSTOS

6.1. Objetivo

Realizar un estudio de factibilidad en costos el cual se encargue de demostrar mediante un análisis cualitativo y cuantitativo si proyecto inmobiliario planteado dispone de una rentabilidad acorde a la demanda del mercado inmobiliario, sabiendo cuáles son sus fortalezas o debilidades para saber corregirlas, aprovecharlas o mejorarlas en el momento oportuno.

6.2. Metodología

Mediante un análisis de costos directos, indirectos, y de terreno, se pretende dar a conocer las características económicas con que cuenta el proyecto, sus fortalezas acorde a un análisis de variables de costos actualizados de construcción para el tema de costos directos, así como un estudio de los factores que intervienen en los costos indirectos y sus overhead de proyecto.

6.3. Antecedentes

En este ámbito, lo que se busco tanto en esta fase como en las anteriores del plan de negocios propuesto, es determinar cómo está actualmente el mercado inmobiliario del país, de la ciudad, y del sector, así como también como viene trascendiendo los costos de construcción, que actualmente con el tema de las salvaguardas y de los impuestos a las herencias, y a la plusvalía se puede ver afectado, y a su vez como incida en el proyecto inmobiliario.

6.4. Conceptos

6.4.1. Costos de Terreno

El costo de terreno se encuentra íntimamente relacionado con la ubicación del sector, sus factores de ponderación son diversos y los impone el mercado, su valor depende si es rural, industrializado o urbano, nunca decrece en el tiempo.

6.4.2. Costos Directos

Son los que se identifican plenamente con la actividad en áreas específicas y se pueden relacionar o imputar, independientemente del volumen de actividad, a un producto o departamento determinado.

Los que física y económicamente pueden identificarse con algún trabajo o centro de costos (Materia prima directa, mano de obra directa, consumidos por un trabajo determinado).³

- Gastos de estudio e investigaciones previas del proyecto
- Equipos principales
- Instalación de equipos
- Cañerías (instaladas)
- Instrumentación y control
- Instalación eléctrica
- Construcción (incluyendo servicios)
- Servicios auxiliares
- Costos de puesta en marcha

³ Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos93/clasificacion-costos/clasificacion-costos.shtml>

6.4.3. Costos Indirectos

Se conoce como costos indirectos a los gastos generales que permiten la perfecta ejecución de los trabajos excluyendo los costos indirectos que lleva a cabo el contratista.

Estos costos engloba los gastos de administración, dirección técnica, organización, vigilancia, el transporte de maquinarias, imprevistos, equipo de construcción, construcción de instalaciones generales, etc.

6.5. Análisis

Toda la evaluación de costos del proyecto ha sido comparada con diversos proyectos inmersos en la zona los cuales tienen características similares al proyecto en ejecución.

6.5.1. Costo del terreno

En base a lo que marca el sector podemos decir que el costo del terreno se encuentra enmarcado a lo que la demanda del sector plantea siendo este un costo relativamente moderado de adquisición.

6.5.2. Costos directos

Todo lo referente a costos directos, dígame esto a lo referente a construcción, equipos, materiales, mano de obra y transporte, se encuentran estrechamente vinculados a los precios de mercado, por lo que, el valor total obtenido en esta parte no puede superar el costo total de la construcción de proyectos aledaños que se encuentran en la misma gama de mercado.

La incidencia que se tiene en toda la parte de movimientos de tierra, mejoramientos y estructura van acorde al mercado, posiblemente la diferencia que se marque con los otros proyectos radique en los acabados de construcción que el proyecto como tal va a ser de una categoría A o A+.

6.5.3. Costos indirectos

Los costos indirectos en este proyecto se ven reducidos al mínimo, en vista a que esto es un proyecto familiar, la planificación y dirección arquitectónica es desarrollada internamente.

6.5.4. Costo total del proyecto

El proyecto se encuentra situado en la urbanización La Católica, en San Juan de Cumbayá, está implantado sobre un terreno de 1.040 m², su costo total de ejecución es el siguiente:

PRESUPUESTO GENERAL

EDIFICIO ZAFIRO

CÓDIGO	ITEM	U	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (USD)	COSTO TOTAL (USD)	% / Costo Total
1	TERRENO	m2	1.040,00	250,00	260.000,00	18,00%
2	COSTO DIRECTO				915.503,95	64,00%
3	COSTO INDIRECTO				260.613,70	18,00%
COSTO TOTAL DEL PROYECTO					1.436.117,65	100%
M2 BRUTO DE CONSTRUCCIÓN					808.83	
COSTO TOTAL POR M2 DE ÁREA ÚTIL					1.664,54	

Tabla No. 34 Presupuesto general

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

IMPUESTOS Y SERVICIOS

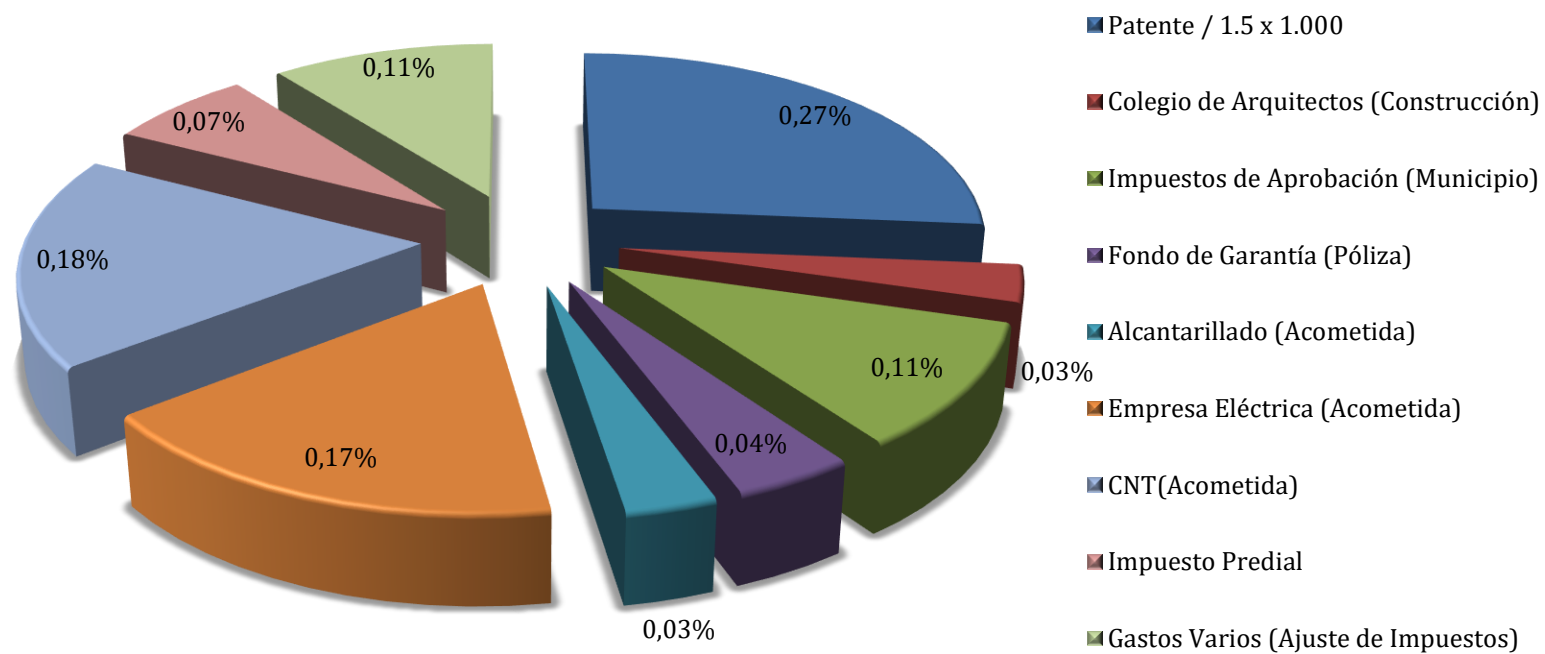


Gráfico No. 93 Impuestos y servicios

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

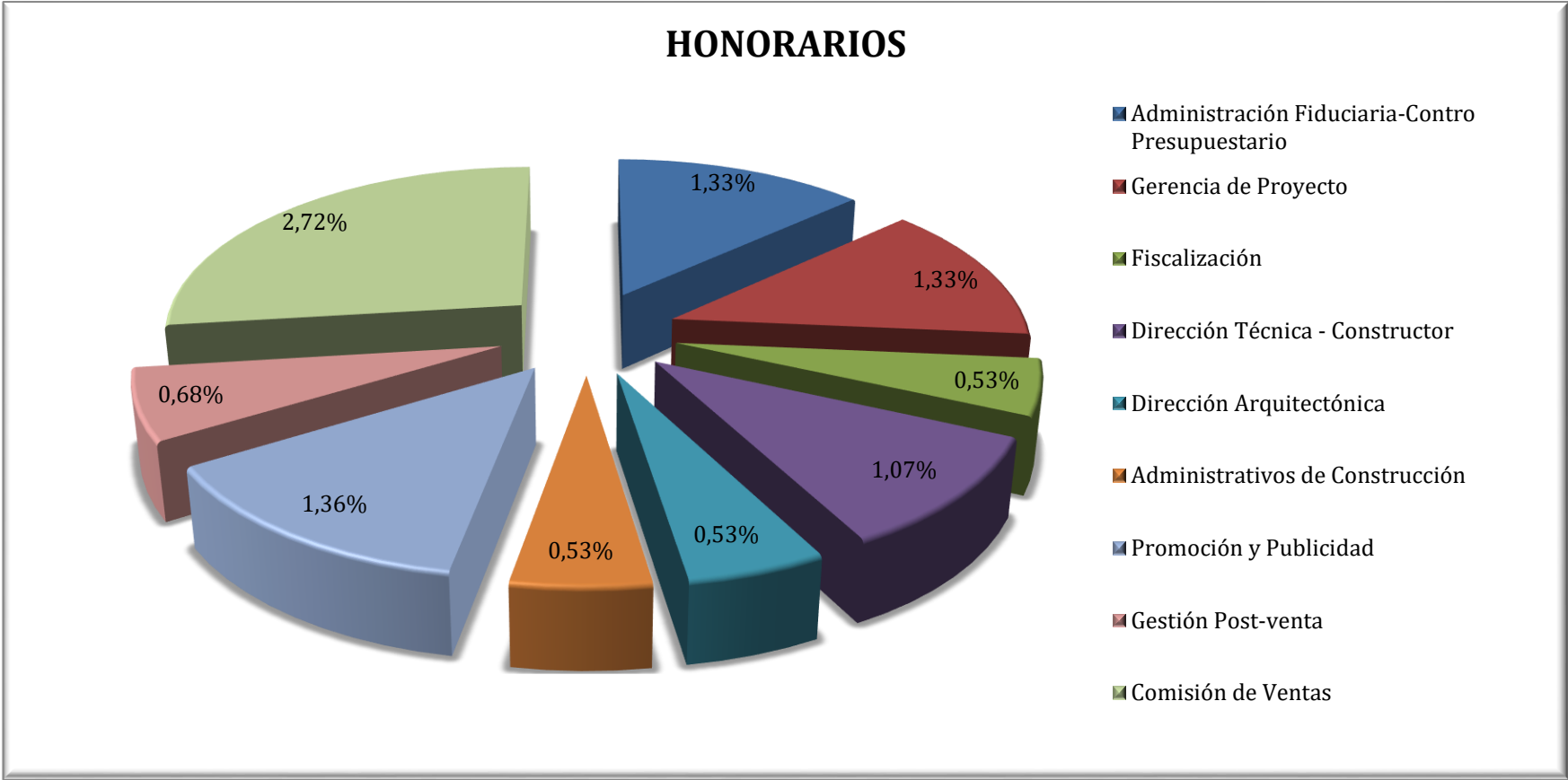


Gráfico No. 94 Honorarios

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

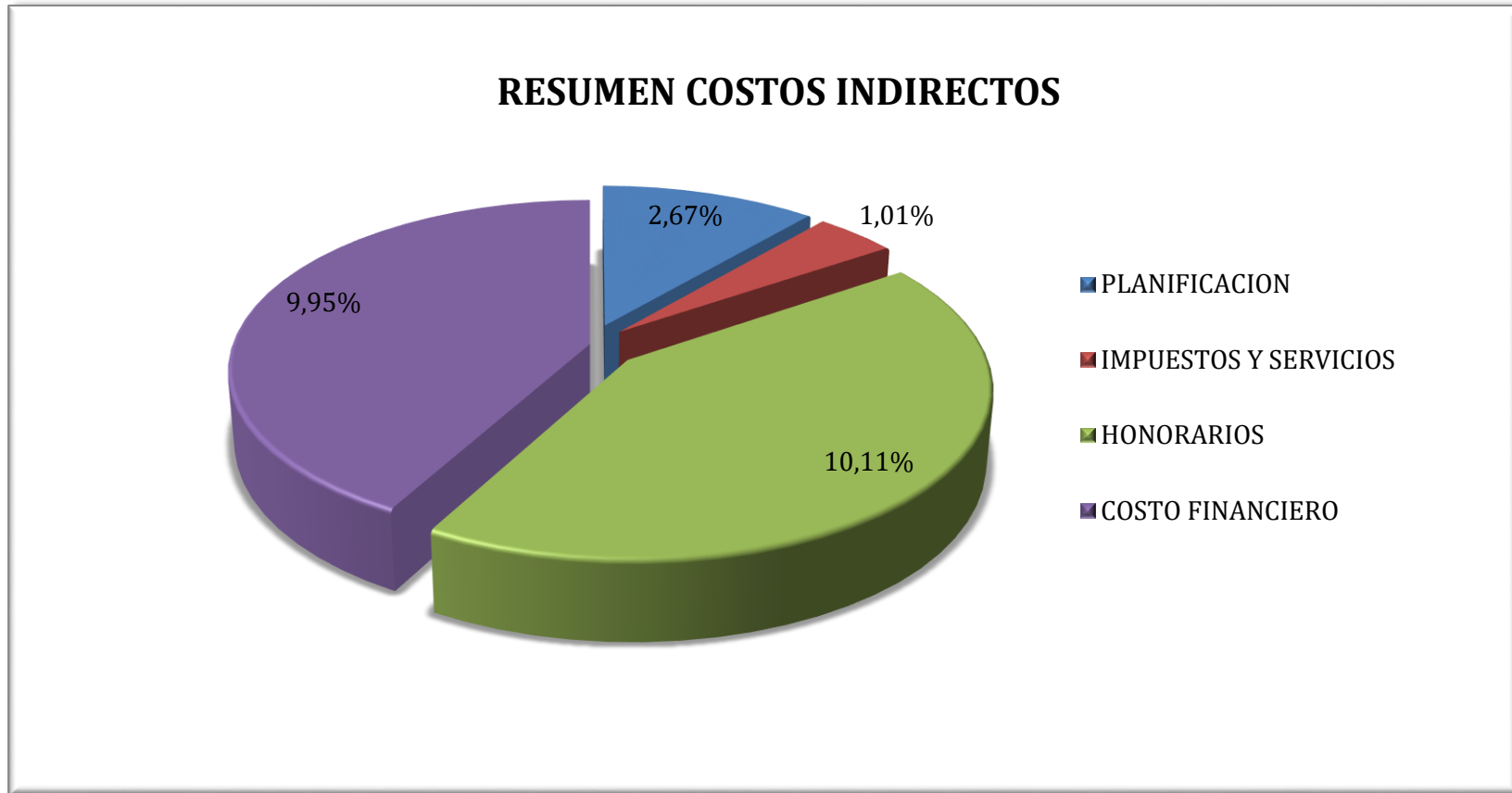


Gráfico No. 95 Resumen costos indirectos

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

En lo referente a costos indirectos se puede evidenciar que los honorarios ocupan el mayor valor asignado con un 10.11%, seguido por el costo financiero con un 9.95%, y las fases de planificación e impuestos y servicios ya con un menor valor.

6.6. Cronograma Valorado

9,00 meses
(PERIODO DE VENTAS)

MES	VENTA	INGRESOS										TOTAL
		2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	\$
1,00	2,00	41.301,93	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	82.603,87	206.509,67
2,00	3,00		41.301,93	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	82.603,87	206.509,67
3,00	4,00			41.301,93	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	82.603,87	206.509,67
4,00	5,00				41.301,93	16.520,77	16.520,77	16.520,77	16.520,77	16.520,77	82.603,87	206.509,67
5,00	6,00					41.301,93	20.650,97	20.650,97	20.650,97	20.650,97	82.603,87	206.509,67
6,00	7,00						41.301,93	27.534,62	27.534,62	27.534,62	82.603,87	206.509,67
7,00	8,00							41.301,93	41.301,93	41.301,93	82.603,87	206.509,67
8,00	9,00								41.301,93	82.603,87	82.603,87	206.509,67
9,00	10,00									123.905,80	82.603,87	206.509,67
	11,00											0,00
	12,00											0,00
	13,00											0,00
	14,00											0,00
	15,00											0,00
TOTAL		41.301,93	51.627,42	63.427,97	77.195,28	93.716,05	114.367,02	141.901,64	183.203,58	348.411,31	743.434,80	1.858.587,00

MODELO VENTAS

FORMA DE PAGO
 20% ANTICIPO
 40% EN CUOTAS
 40% FINAL

UNIDADES: 7,00
 VELOCIDAD: 2% MENSUAL

Tabla No. 35 Cronograma Valorado
Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

6.7. Conclusiones

Podemos concluir en lo referente a costos, esto en base a lo ya expuesto anteriormente, que los costos directos del proyecto abarcan el 64.00% del total, los costos indirectos el 18.00%, y el terreno incide con un 18.00%. Esto implica que los márgenes en relación al costo, volumen y utilidad son de suma importancia para controlar y evaluar el desembolso económico de los gastos de obra. Por lo que, se requiere de información clara y efectiva para obtener los costos por metros cuadrados de construcción marcados en los costos directos de la obra. Los gastos que se proponen emplear en la parte de costos indirectos están inmersos dentro de lo que se espera en un proyecto de esta naturaleza, finalmente el aporte que el terreno brinda a la ejecución de esta obra es de gran valor debido a su ubicación y gran valor económico.

FASE ESTRATEGIA COMERCIAL



7. ESTRATEGIA COMERCIAL

7.1. Introducción

En esta fase nos centraremos en todo lo referente a planificación, procesos, estrategias y finalmente en la toma de decisiones en la parte de ventas inmobiliarias y marketing del proyecto, esto con el fin de conseguir el alcance y la rentabilidad esperada de la obra, además de, potencializar la obra arquitectónica frente a la competencia.

7.2. Objetivos

- Introducir en el mercado un producto de alta calidad que vaya enfocado de acuerdo al segmento de la zona.
- Analizar al producto de la competencia, ver sus fortalezas y debilidades, y conseguir desarrollar algo de mejor calidad en todo sentido.
- Enfocarse en la promoción y el marketing de la obra y cumplir con los cronogramas de ventas a desarrollar.
- Conseguir mediante el éxito del proyecto a través de la estrategia comercial marcada, un posicionamiento en el mercado para conseguir nuevos proyectos a desarrollar.

7.3. Metodología

Para poder conseguir el éxito en la promoción y venta de los departamentos, se pretende estudiar y analizar qué es lo que hacen ciertas empresas inmobiliarias para poseer tanto éxito en el mercado, en lo posible se buscará contratar gente especializada en el medio para generar un sistema de apalancamiento comercial en base a sistemas publicitarios y de venta sectorizada.

7.4. Antecedentes

En base a la gran ubicación del terreno, la familia Muriel Dávila conjuntamente con la Inmobiliaria Dávila Cortez, promotores del proyecto inmobiliario, buscan realizar una obra que satisfaga las necesidades y requerimientos del mercado, así como los intereses de los mismos. Se busca generar y tener éxito en este proyecto, para con ello promocionar al proyectista, constructor y a la parte inmobiliaria, en futuros retos u obras a ejecutarse. Siendo un proyecto enteramente familiar los réditos que se buscan alcanzar pretenden ser los mejores, y como se van a lograr los mismos, de la siguiente manera:

- Instaurando procesos y directrices asertivos, que conduzcan durante la planificación y la ejecución de la obra, a cumplir con los objetivos esperados.
- Reduciendo al mínimo los costos innecesarios de la obra, en la parte de estudios, planificación y venta.
- Fomentar e implementar como valor agregado la atención personalizada al cliente.
- Ejecutar una obra de calidad para garantizar futuras obras inmobiliarias.

7.5. Estrategia Comercial

Lo que se busca conseguir netamente es desarrollar mecanismos o sistemas perfectamente estructurados que generen estrategias de mercado competitivos sobre los demás proyectos circundantes del lugar, aprovechando la ubicación del proyecto, su seguridad, accesibilidades, su desarrollo arquitectónico, confort, comodidades y promoción de venta para que los posibles compradores se vean interesados en esta obra. Básicamente sería centrarnos y desarrollar esta estrategia comercial enfocada en las 4p que son producto, precio, publicidad y plaza o punto de venta.



Gráfico No. 96 Estrategia comercial

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

7.5.1. Producto

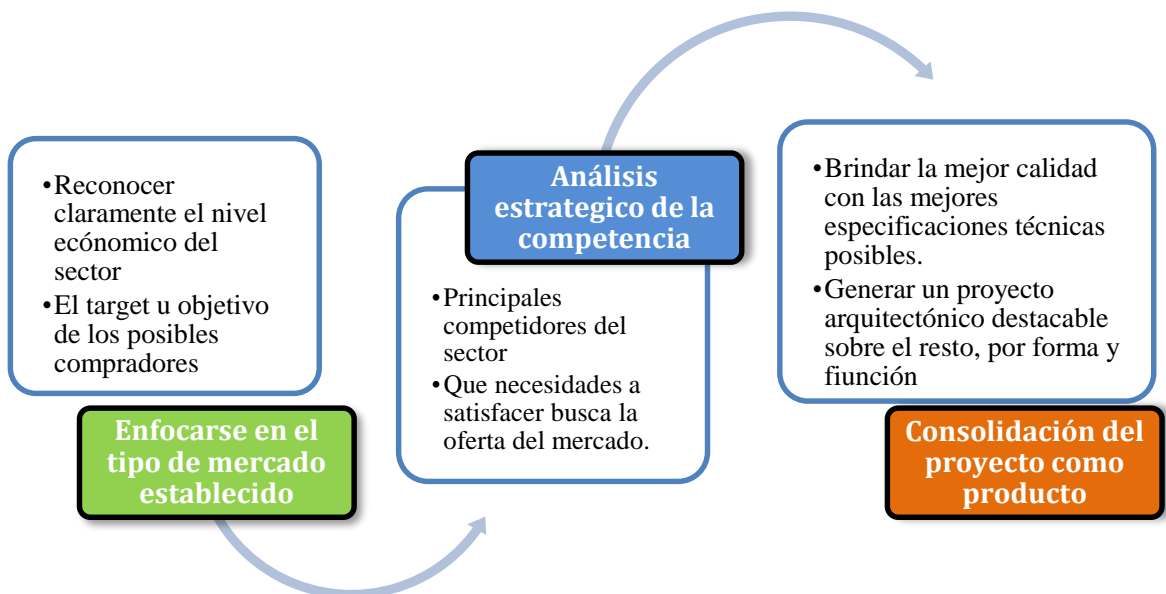


Gráfico No. 97 Producto

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

7.5.2. Plaza o distribución

La plaza o distribución es básicamente la escala de promoción hacia dónde va enfocado el proyecto, a pesar de no ser una obra de gran magnitud se ha considerado la posibilidad de ponerlo inmerso en publicidad televisiva, lo cual vendría convertirse en interés a nivel de país para la gente que busque un proyecto de tales características, tipologías y en esa zona en particular.

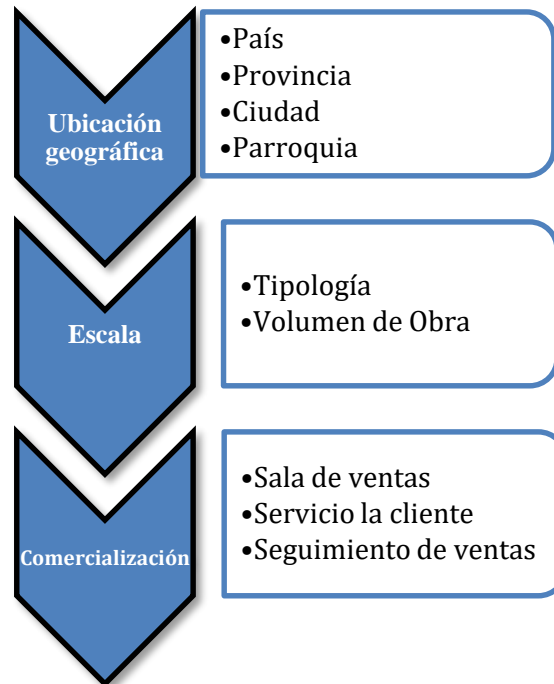


Gráfico No. 98Plaza o distribución

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

7.5.3. Promoción

Es el mecanismo por el cual se va a exponer el proyecto a los posibles clientes y compradores, a través de medios publicitarios y de comunicación, los cuales se detalle en el siguiente esquema:

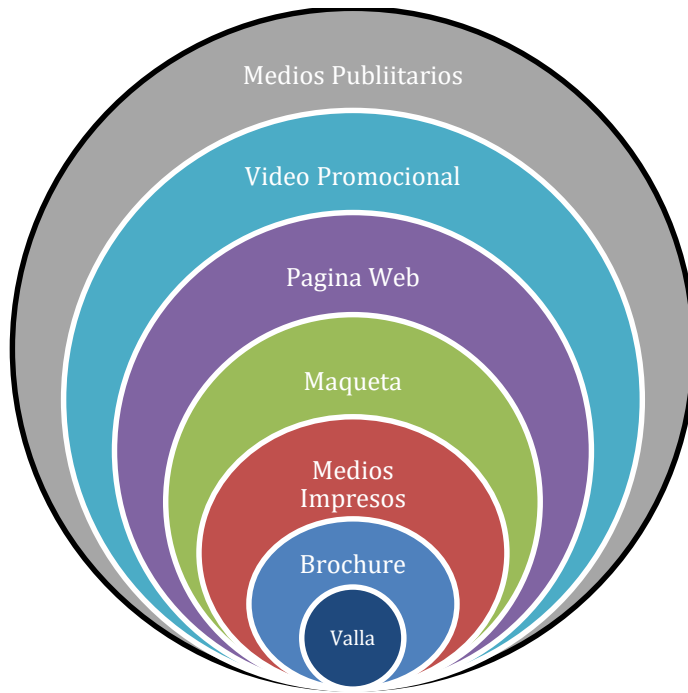


Gráfico No. 99Promoción

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

7.5.4. Slogan

“Tu hogar, tu estilo, tu imagen, un sueño hecho realidad, todo en un solo lugar
Edificio Royal Zafiro”

Con esta frase o lema se busca promocionar al proyecto inmobiliario, un sueño hecho realidad responde a las expectativas de los promotores por generar un proyecto de tales características arquitectónicas que satisfagan los requerimientos de los compradores, a través de un gran estilo e imagen del proyecto y que a la vez lo identifiquen como su futuro hogar.

7.5.5. Precio

Al momento de asignar los costos o precios del proyecto se ha realizado proyecciones de VAN y TIR para entender las posibles escenarios que se va a contar en la obra, y si estos van a satisfacer los requerimientos de los promotores, pero eso se explicara más adelante, por el momento se han utilizado los siguientes parámetros para la asignación de precios de este bussiness plan.

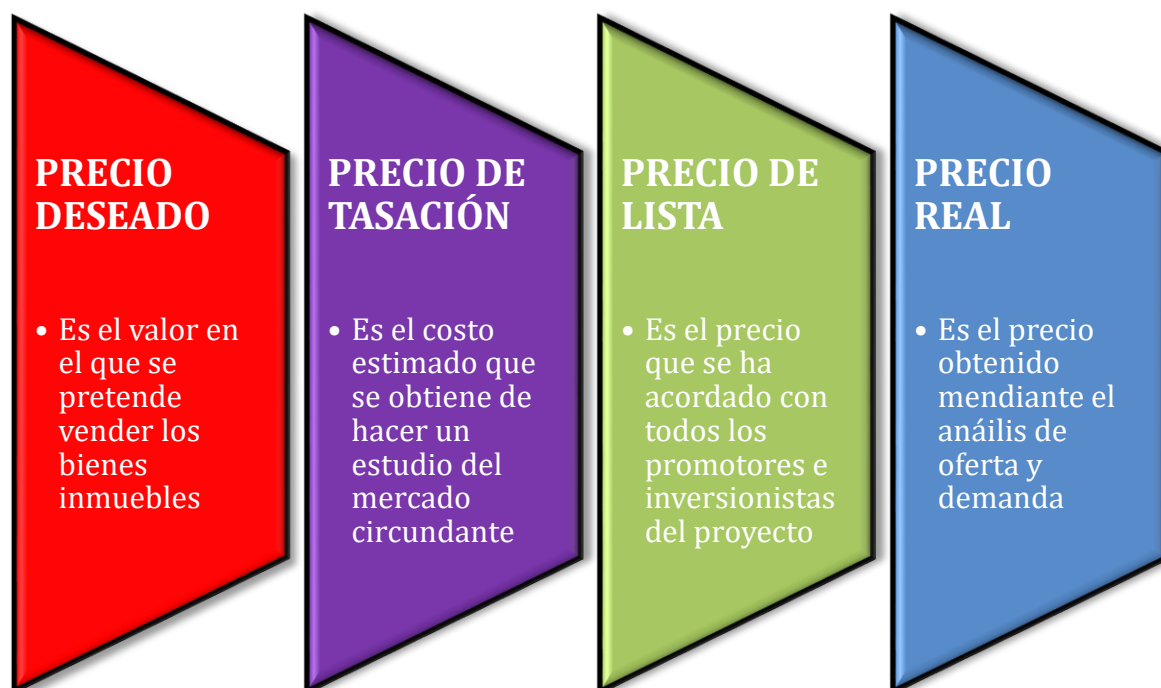


Gráfico No. 100 Precio

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

7.5.6. Brochure

Un brochure es toda aquella información diseñada en una folletería que sea propia de un proyecto y lo represente, desempeña básicamente tres funciones: informativa, publicitaria e identificadora, en el caso particular de una obra inmobiliaria estará compuesta por introducción y características, ubicación, y departamentos y plantas.



Gráfico No. 101 Brochure

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

En el caso en particular el proyecto Royal Zafiro por encontrarse en fase de planificación todavía no cuenta con un diseño establecido de brochure, pero se ha revisado algunas opciones en el internet acerca de otros proyectos, y estaría encaminado como el siguiente ejemplo que se pone a consideración:



Gráfico No. 102 Brochure

Elaborado por: BIT64

El brochure del proyecto Bulnes 868 de Argentina tiene claramente concebidos los parámetros que se están buscando para nuestro proyecto, cuenta claramente los logos de la empresa promotora, los logos del proyecto, su slogan de publicidad, un diseño sobrio y moderno donde se enmarca claramente el proyecto arquitectónico, su ubicación y una breve información técnica de lo que cuenta el diseño.

7.5.7. Vallas publicitarias

Se ha creído oportuna la implementación de dos vallas publicitarias, la primera se encontrará ubicada al ingreso de la urbanización la Católica sitio estratégico por ser paso directo hacia la ruta viva y conexión hacia las demás urbanizaciones del lugar, la segunda estará implantada en el ingreso al predio para información directa de los posibles compradores.

El contenido que va a disponer estas vallas es el siguiente:

- Información y contacto del departamento de ventas e inmobiliaria.
- Datos puntuales de los promotores de la obra
- Logo de la constructora
- Logo del profesional que diseño el proyecto
- Imágenes virtuales de alta calidad que muestren claramente lo que se va a realizar
- Una fotografía de una familia joven que es el segmento del mercado al cual está dirigida la estrategia comercial de venta.
- Finalmente el slogan

A continuación se muestran unos bocetos de lo que podría ser el proyecto en general:



Gráfico No. 103 Boceto 1

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila



Gráfico No. 104 Boceto 2

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

7.5.8. Página Web

Se busca realizar una página web la cual brinde soporte al proyecto inmobiliario, con información técnica, contactos, ubicación, imágenes de los departamentos y explicación de los servicios con los que se contará tanto internos como externos. A continuación podemos ver un ejemplo de lo que se buscará realizar con esta página web:

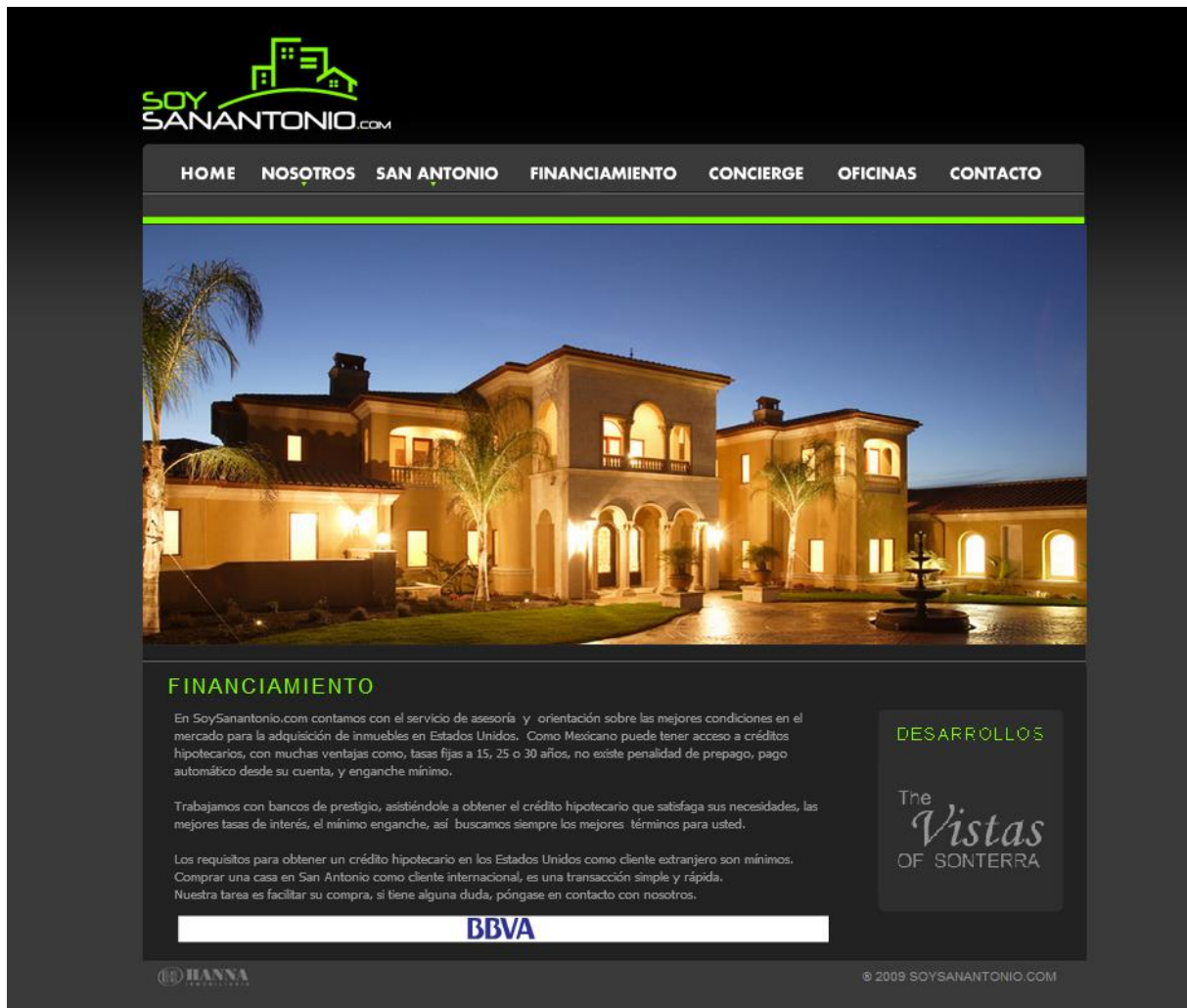


Gráfico No. 105 Página Web

Elaborado por:dezarrollos

Elaborado por: dezarrollos.com 1

7.5.9. Publicaciones en medios impresos

En lo referente a medios de comunicación impresos, se ve la importancia de que el proyecto inmobiliario se muestre mensualmente en revistas como los son EL PORTAL INMOBILIARIO y revista CLAVE, además se pretende exponer en una fecha en particular en un artículo a media página en el diario el COMERCIO de Quito.

7.5.10. Maqueta

Los promotores inmobiliarios ven con gran aceptación del mercado el exponer el proyecto a través de una maqueta tanto física como virtual, la cual exponga todos y cada uno de los beneficios y prestaciones con los que cuenta el proyecto. La escala óptima para esta maqueta se cree que debe ser a 1:50, la cual permitirá poder entender con facilidad todo en conjunto.

7.5.11. Plaza o distribución

Inmobiliaria Dávila Cortez Cia. Ltda. Es una empresa de bienes raíces que se enfoca en la comercialización y venta de proyectos inmobiliarios en la ciudad de Quito, la cual va a ser la encargada de desarrollar toda la parte de estrategia comercial, refiérase esto a todo lo anteriormente citado.

Por ser parte del grupo familiar promotor del proyecto, se va a tratar de realizar el mejor desempeño posible para que toda la obra tenga la rentabilidad y ganancias esperadas por todos los inversionistas.

Los ejecutivos de venta con los que se dispone están especializados en un trato cordial, amable y personalizado de cada uno de los clientes que deseen formar parte de esta propuesta inmobiliaria, ellos se encargaran de hacer el seguimiento adecuado, guiar a los compradores de una mejor manera, brindarles todas las facilidades y explicaciones que se requiera, con la finalidad de concretar y cerrar cada una de las ventas.

7.5.12. Precio

La información que aquí presentaremos se encuentra enteramente ligada y vinculada con la fase de análisis de mercado y costos, además de ajustes realizados en la fase posterior de viabilidad, los datos para la comercialización de los departamentos son los siguientes:

- El precio base por m² de cada uno de los departamentos del proyecto inmobiliario Royal Zafiro, es de \$2.000,00, va variando de acuerdo a las prestaciones de cada uno de los departamentos hasta alcanzar un tope máximo de \$2.200,00.
- El costo de los parqueaderos de tiene ninguna variación puesto a que todos ellos cuentan con los mismos beneficios y características, la dimensión promedio de cada una de las plazas de estacionamiento es de 12,50 m², y su costo total está en los \$12.000,00.
- Toda los referente áreas verdes, terrazas, sitios de esparcimiento y demás tienen un precio establecido en \$1.000,00 por m², estas áreas varían según la propuesta de cada uno los departamentos y su ubicación.
- Lo referente a bodegas todas están planteadas a nivel de subsuelo, aprovechando el desnivel del terreno y la cimentación de la estructura, todas cuentan con características y áreas similares, y sus precios varían desde \$4.000,00 hasta los \$6.000,00 dependiendo su dimensión.

7.6. Formas de pago

La inmobiliaria Dávila Cortez para la comercialización de proyecto inmobiliario Royal Zafiro ha creído conveniente el siguiente esquema de pago:

- Entrada: 20% a la firma de la promesa de compra-venta
- Cuotas: 40% durante la ejecución del proyecto y posterior a él, en total 9 meses
- Crédito Hipotecario: 40% mediante financiamiento bancario

DEPARTAMENTOS A SER COMERCIALIZADOS					
DPTO.	NIVEL	TIPO DE VIVIENDA	ÁREA (M2)	PRECIO UNITARIO (\$/M2)	VALOR INMUEBLE (\$)
1	+2,68	1	119,83	2.000,00	239.660,00
2	+3,70	1	135,75	2.000,00	271.500,00
3	+2,32	1	103,61	2.200,00	227.942,00
4	+6,25	1	142,04	2.100,00	298.284,00
5	+6,76	1	140,73	2.100,00	295.533,00
6	+9,31	1	98,21	2.200,00	216.062,00
7	+9,82	1	140,73	2.200,00	309.606,00
TOTAL INGRESOS					1.858.587,00

Tabla No. 36 Formas de pago

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

PLAN DE PAGOS			
ENTRADA 20%	CUOTAS 40%	CREDITO 40%	TOTAL 100%
47.932,00	95.864,00	95.864,00	239.660,00
54.300,00	108.600,00	108.600,00	271.500,00
45.588,40	91.176,80	91.176,80	227.942,00
59.656,80	119.313,60	119.313,60	298.284,00
59.106,60	118.213,20	118.213,20	295.533,00
43.212,40	86.424,80	86.424,80	216.062,00
61.921,20	123.842,40	123.842,40	309.606,00
371.717,40	743.434,80	743.434,80	1.858.587,00

Tabla No. 37 Plan de pago

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

Se ha establecido este modelo con la finalidad de cubrir enteramente los requerimientos de la ejecución del proyecto y contribuir a un esquema cómodo de pago para los clientes, con cuotas convenientes que satisfagan todas y cada una de las necesidades.

7.7.Promoción en ventas:

En base a un análisis riguroso de todos los promotores del proyecto inmobiliario Royal Zafiro, y posteriormente en el capítulo de viabilidad observaremos el tipo de descuento que se va a ofrecer a los compradores, por el momento podemos detallar lo siguiente:

TIPO DE DESCUENTO	
10%	Si la compra del inmueble lo realiza en feria o promoción
12%	Si el pago total se lo realiza al contado
22%	Valor total de descuento generado

Tabla No. 38 Promoción en ventas

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

7.8. Tiempo y cronograma de ventas:

La estrategia comercial del presente plan de negocios plantea vender 7 unidades en un tiempo de 20 meses iniciada la comercialización de los bienes inmuebles, la propuesta en base a la forma de pago se la detalla a continuación:

		9,00 meses (PERIODO DE VENTAS)										TOTAL
		INGRESOS										
MES	VENTA	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	\$
1,00	2,00	41.301,93	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	82.603,87	206.509,67
2,00	3,00		41.301,93	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	82.603,87	206.509,67
3,00	4,00			41.301,93	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	82.603,87	206.509,67
4,00	5,00				41.301,93	16.520,77	16.520,77	16.520,77	16.520,77	16.520,77	82.603,87	206.509,67
5,00	6,00					41.301,93	20.650,97	20.650,97	20.650,97	20.650,97	82.603,87	206.509,67
6,00	7,00						41.301,93	27.534,62	27.534,62	27.534,62	82.603,87	206.509,67
7,00	8,00							41.301,93	41.301,93	41.301,93	82.603,87	206.509,67
8,00	9,00								41.301,93	82.603,87	82.603,87	206.509,67
9,00	10,00									123.905,80	82.603,87	206.509,67
	11,00											0,00
	12,00											0,00
	13,00											0,00
	14,00											0,00
	15,00											0,00
	TOTAL	41.301,93	51.627,42	63.427,97	77.195,28	93.716,05	114.367,02	141.901,64	183.203,58	348.411,31	743.434,80	1.858.587,00

MODELO VENTAS	FORMA DE PAGO			
		20% ANTICIPO		
		40% EN CUOTAS		UNIDADES: 7,00
		40% FINAL		VELOCIDAD: 2% MENSUAL

Tabla No. 39 Tiempo y cronograma en ventas

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

7.9. Flujo de ventas:

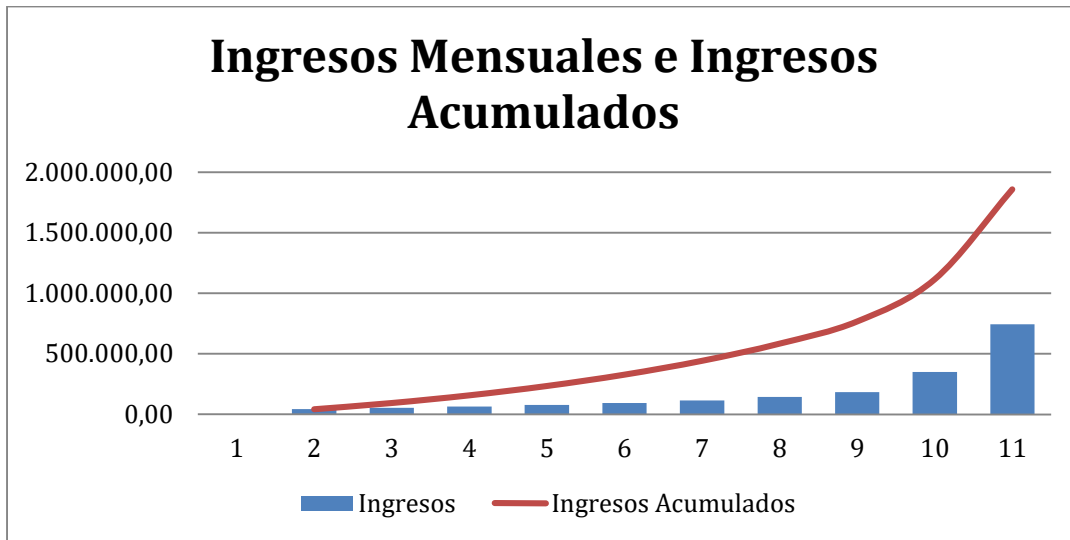


Gráfico No. 106 Flujo de ventas

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

7.10. Conclusiones:

- El proyecto en su globalidad fue analizado en base a una de las formas de entender el marketing del mercado inmobiliario basado en las cuatro P (producto, precio, publicidad y plaza).
- Todo lo referente a publicidad propuesto entra en los parámetros que manejan todas las grandes empresas inmobiliarias del país y a nivel internacional, lo cual garantiza una buena publicidad como forma de enganche del sector inmobiliario.
- El estudio de mercado arrojó anteriormente unos valores en precios que manejan los proyectos circundantes a Royal Zafiro, que están un poco por debajo de los precios planteados en este proyecto, pero no cuentan con todos y cada uno de los beneficios que esta obra contempla, por lo que se mantienen dichos valores que plantean los promotores.

FASE VIABILIDAD



8. VIABILIDAD

8.1. Introducción

La parte financiera de cualquier proyecto es de vital importancia al momento de realizar los estudios, por cuanto denota la viabilidad o no del proyecto inmobiliario en base a su rentabilidad.

En esta fase nos adentraremos justamente a la parte de rentabilidad, factibilidad económica, ingresos, egresos, cash flow, liquidez del proyecto, cálculo del VAN y TIR, sensibilidades y escenarios, para con si demostrar si el proyecto cuenta con las verdaderas posibilidades para su desarrollo inmobiliario o que se debería hacer para que sea apto para las condiciones que plantea el mercado.

8.2. Objetivos

- Realizar un estudio de rentabilidad y margen, el cual nos permita determinar la factibilidad o no del proyecto.
- Hallar o determinar indicadores como VAN y TIR los cuales señalen las fortalezas o debilidades que va a tener la obra para su ejecución.
- Planear diferentes escenarios y sus respectivas sensibilidades para demostrar la viabilidad del proyecto.
- En base a cuadro o estado de resultados establecer si se cumple o no con las aspiraciones de los promotores y si el proyecto es competitivo.

8.3. Metodología

El planteamiento metodológico aquí empleado está basado en la información impartida y suministrada por los catedráticos invitados por la Universidad San Francisco, como son Federico Eliscovich, Felipe Menal, Alberto Hardessen e Hipólito Serrano, los mismos que brindaron la documentación necesaria para realizar esta evaluación financiera, y complementada con la información generada por el Arq. Giovanni Muriel Dávila.

8.4. Análisis Financiero

8.4.1. Análisis de ingresos

Para el presente análisis señalamos que el flujo total del proyecto Inmobiliario Zafiro, son de \$1'858.587,00 dólares, los mismos que se encuentran repartidos de la siguiente forma:

DEPARTAMENTOS A SER COMERCIALIZADOS					
DPTO.	NIVEL	TIPO DE VIVIENDA	ÁREA (M2)	PRECIO UNITARIO (\$/M2)	VALOR INMUEBLE (\$)
1	+2,68	1	119,83	2.000,00	239.660,00
2	+3,70	1	135,75	2.000,00	271.500,00
3	+2,32	1	103,61	2.200,00	227.942,00
4	+6,25	1	142,04	2.100,00	298.284,00
5	+6,76	1	140,73	2.100,00	295.533,00
6	+9,31	1	98,21	2.200,00	216.062,00
7	+9,82	1	140,73	2.200,00	309.606,00
TOTAL INGRESOS					1.858.587,00

Tabla No. 40 Análisis de ingresos

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

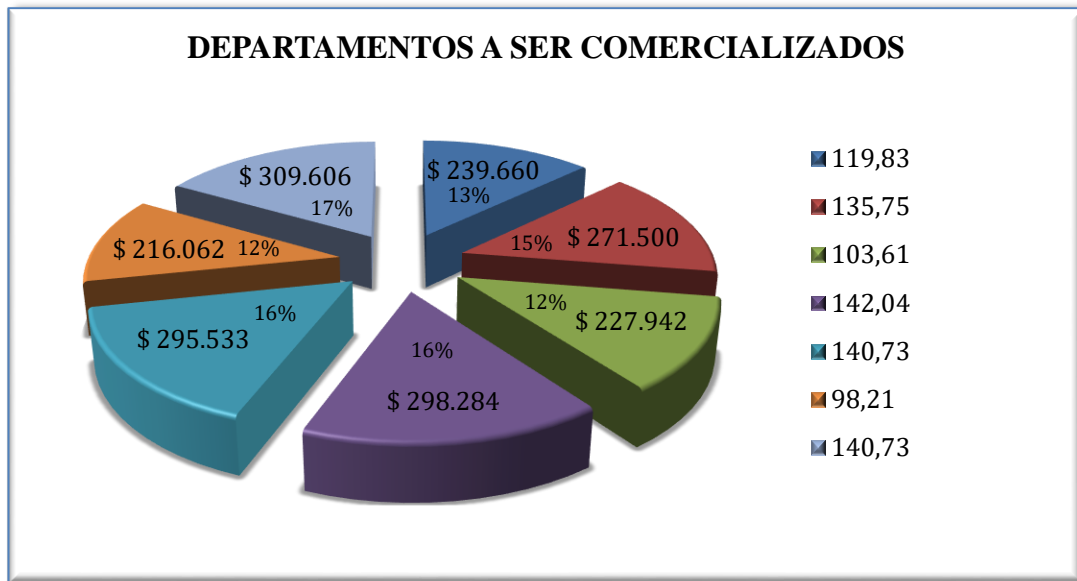


Gráfico No. 107 Departamentos a ser comercializados

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

Los cuadros anteriores señalan el total de ingresos por departamentos que va a tener el proyecto, y el porcentaje que cada uno de ellos inciden en el contexto general de la obra.

8.4.2. Plan de pagos

Esta sección como su nombre lo indica, muestra la forma planteada para la organización de los pagos por departamentos que va a tener el proyecto, la misma que se detalla en los siguientes cuadros:

PLAN DE PAGOS			
ENTRADA 20%	CUOTAS 40%	CREDITO 40%	TOTAL 100%
47.932,00	95.864,00	95.864,00	239.660,00
54.300,00	108.600,00	108.600,00	271.500,00
45.588,40	91.176,80	91.176,80	227.942,00
59.656,80	119.313,60	119.313,60	298.284,00
59.106,60	118.213,20	118.213,20	295.533,00
43.212,40	86.424,80	86.424,80	216.062,00
61.921,20	123.842,40	123.842,40	309.606,00
371.717,40	743.434,80	743.434,80	1.858.587,00

Tabla No. 41 Plan de pagos

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

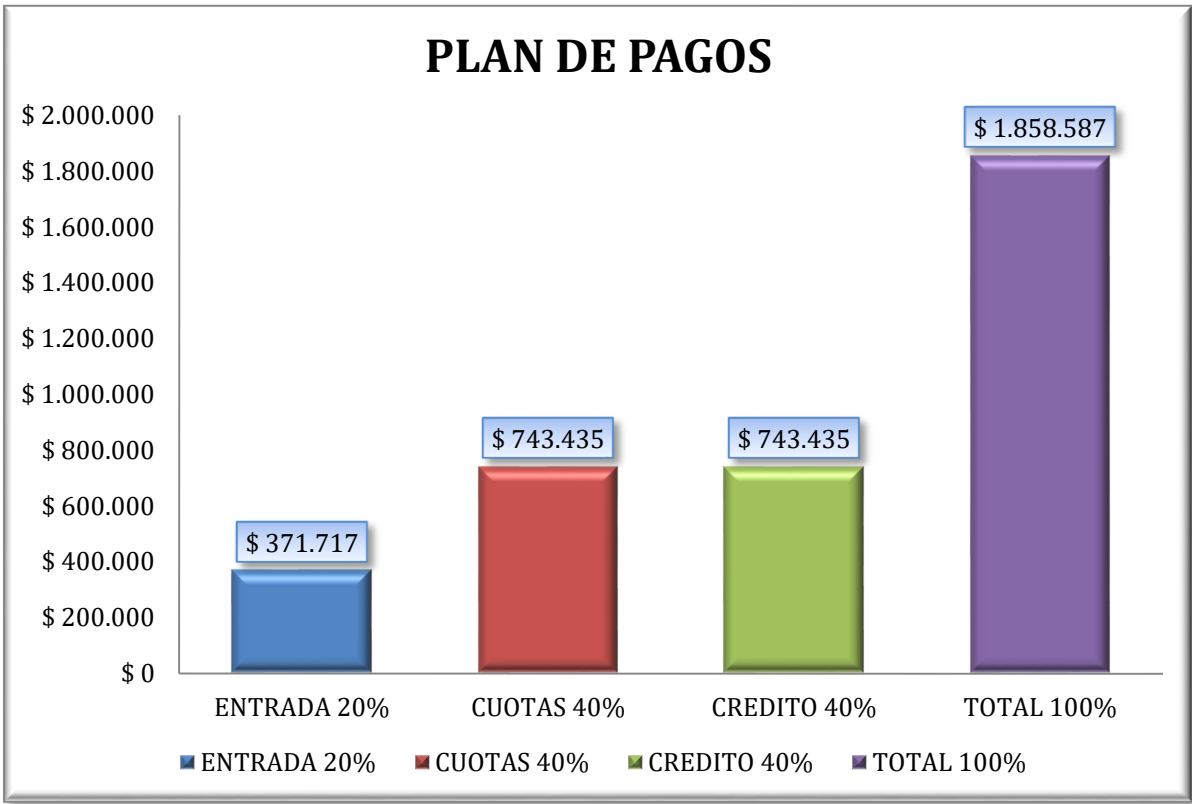


Gráfico No. 108 Plan de pagos

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

La forma de financiamiento de todo el proyecto está marcada por un 10% al inicio de la obra, 30% inmediato al año de su desarrollo, y el 60 % restante en base a las mensualidades señaladas en la proyección de ingresos que se detalla en lo posterior.

8.4.3. Esquema de proyección de ingresos por comercialización

Este es un esquema de proyección de ingresos por comercialización tentativo, está íntimamente relacionada con el cronograma de actividades planteado, más adelante se verá detallado el análisis real, los mismos que se muestran a continuación:

ESQUEMA DE INGRESOS POR COMERCIALIZACION												
DPTO.	NIVEL	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11
1	+2,68	0,00	47.932,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	95.864,00
2	+3,70	0,00	54.300,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	108.600,00
3	+2,32	0,00	45.588,40	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	91.176,80
4	+6,25	0,00	59.656,80	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	119.313,60
5	+6,76	0,00	59.106,60	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	118.213,20
6	+9,31	0,00	43.212,40	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	86.424,80
7	+9,82	0,00	61.921,20	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	123.842,40
TOTAL INGRESOS		0,00	371.717,40	92.929,35	92.929,35	92.929,35	92.929,35	92.929,35	92.929,35	92.929,35	92.929,35	743.434,80

Tabla No. 42 Esquema de proyección de ingresos por comercialización

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

8.4.4. Cronograma de actividades

Este cronograma muestra el orden de las actividades conforme se va a desarrollar el proyecto, el mismo que nos servirá para entender como está elaborado el flujo de ingresos.

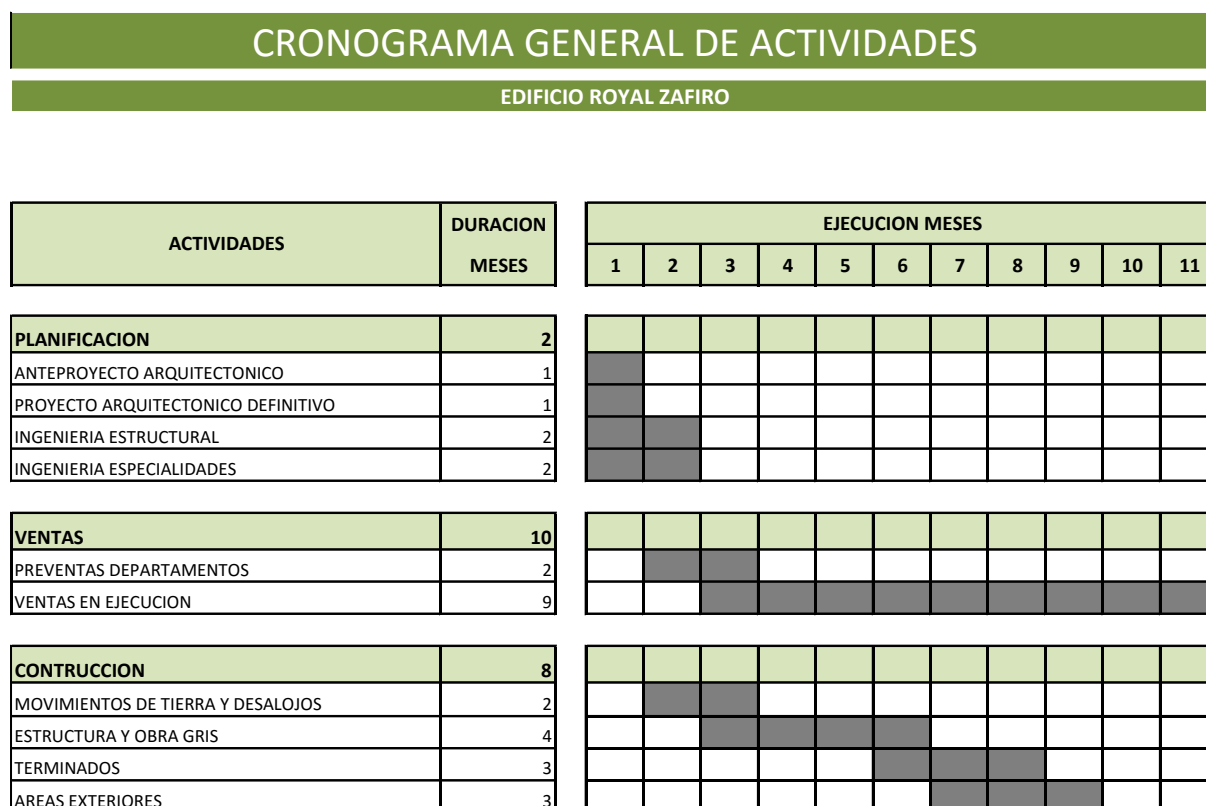


Gráfico No. 109 Cronograma general de actividades
Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

8.4.5. Cash Flow o flujo de caja

Mediante este sistema realizaremos un control óptimo de los ingresos y egresos, refiérase esto, a los cronogramas de ventas y costos, en todo el proceso o ejecución del proyecto.

Esto nos permitirá evidenciar el grado de liquidez que va tenido la obra, para con ello evaluar si se está marchando acorde a lo estipulado en los cronogramas antes mencionados, o si se deben tomar las correcciones del caso, a través de inversiones o apalancamientos con nuevos préstamos o soluciones en estrategias de ventas. A continuación constataremos lo anteriormente mencionado:

9,00 meses
(PERIODO DE VENTAS)

MES	VENTA	INGRESOS										TOTAL
		2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	\$
1,00	2,00	41.301,93	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	82.603,87	206.509,67
2,00	3,00		41.301,93	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	82.603,87	206.509,67
3,00	4,00			41.301,93	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	82.603,87	206.509,67
4,00	5,00				41.301,93	16.520,77	16.520,77	16.520,77	16.520,77	16.520,77	82.603,87	206.509,67
5,00	6,00					41.301,93	20.650,97	20.650,97	20.650,97	20.650,97	82.603,87	206.509,67
6,00	7,00						41.301,93	27.534,62	27.534,62	27.534,62	82.603,87	206.509,67
7,00	8,00							41.301,93	41.301,93	41.301,93	82.603,87	206.509,67
8,00	9,00								41.301,93	82.603,87	82.603,87	206.509,67
9,00	10,00									123.905,80	82.603,87	206.509,67
	11,00											0,00
	12,00											0,00
	13,00											0,00
	14,00											0,00
	15,00											0,00
TOTAL		41.301,93	51.627,42	63.427,97	77.195,28	93.716,05	114.367,02	141.901,64	183.203,58	348.411,31	743.434,80	1.858.587,00

MODELO VENTAS	FORMA DE PAGO	
	20% ANTICIPO	UNIDADES: 7,00
	40% EN CUOTAS	VELOCIDAD: 2% MENSUAL
	40% FINAL	

Tabla No. 43 Cash Flow o flujo de caja
Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El análisis de ingresos del proyecto inmobiliario Royal Zafiro marca un total de \$1'858.587,00, distribuidos en base a la tabla anterior.

COSTOS TOTALES		
TERRENO	260.000,00	18%
COSTOS INDIRECTOS	260.614,70	18%
COSTOS DIRECTOS	915.503,95	64%
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	1.436.117,65	100%

Tabla No. 44 Análisis de costos
Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

Con respecto al análisis de egresos el total del proyecto vemos que asciende a un monto total de \$1.436.117,65, tal y como se indica en el cuadro anterior.

El flujo acumulado sin apalancamiento lo podemos revisar en la siguiente gráfica:

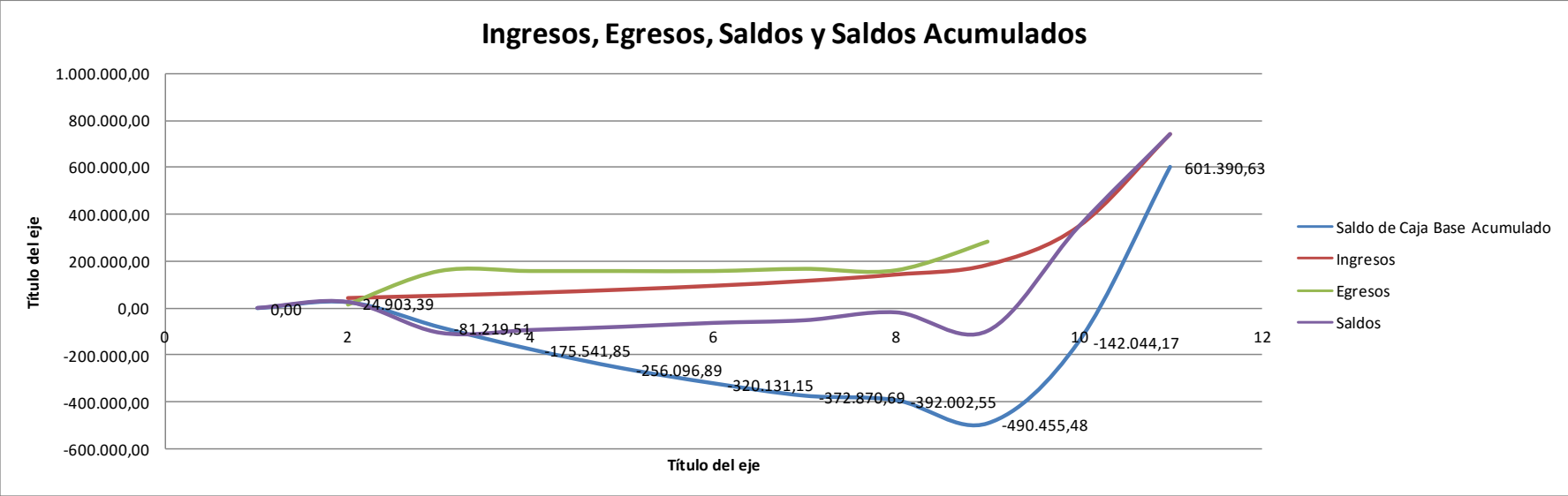


Gráfico No. 110 Ingresos, egresos y saldos acumulados

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

Los ingresos mensuales e ingresos acumulados, lo podemos revisar en la siguiente gráfica:

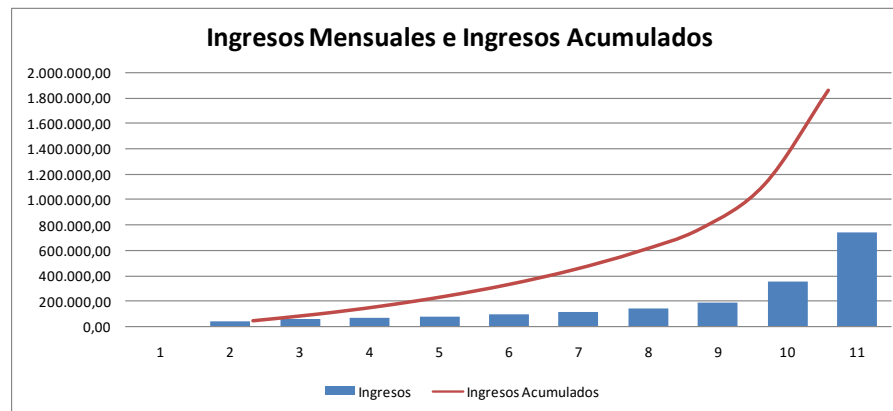


Gráfico No. 111 Ingresos mensuales y acumulados

Elaborado por:Giovanni Muriel Dávila

Los egresos mensuales y egresos acumulados, lo podemos revisar en la siguiente gráfica:

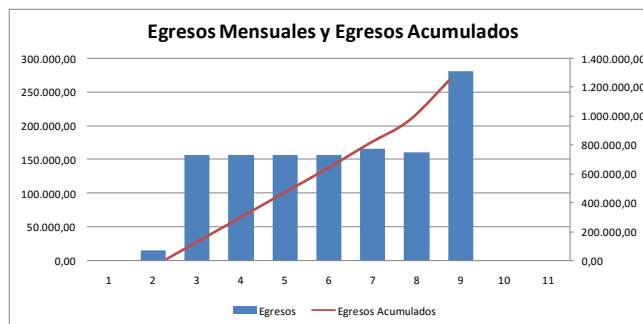


Gráfico No. 112 Egresos mensuales y acumulados

Elaborado por:Giovanni Muriel Dávila

Los saldos de caja mensual y acumulada, los podemos revisar en la siguiente gráfica:

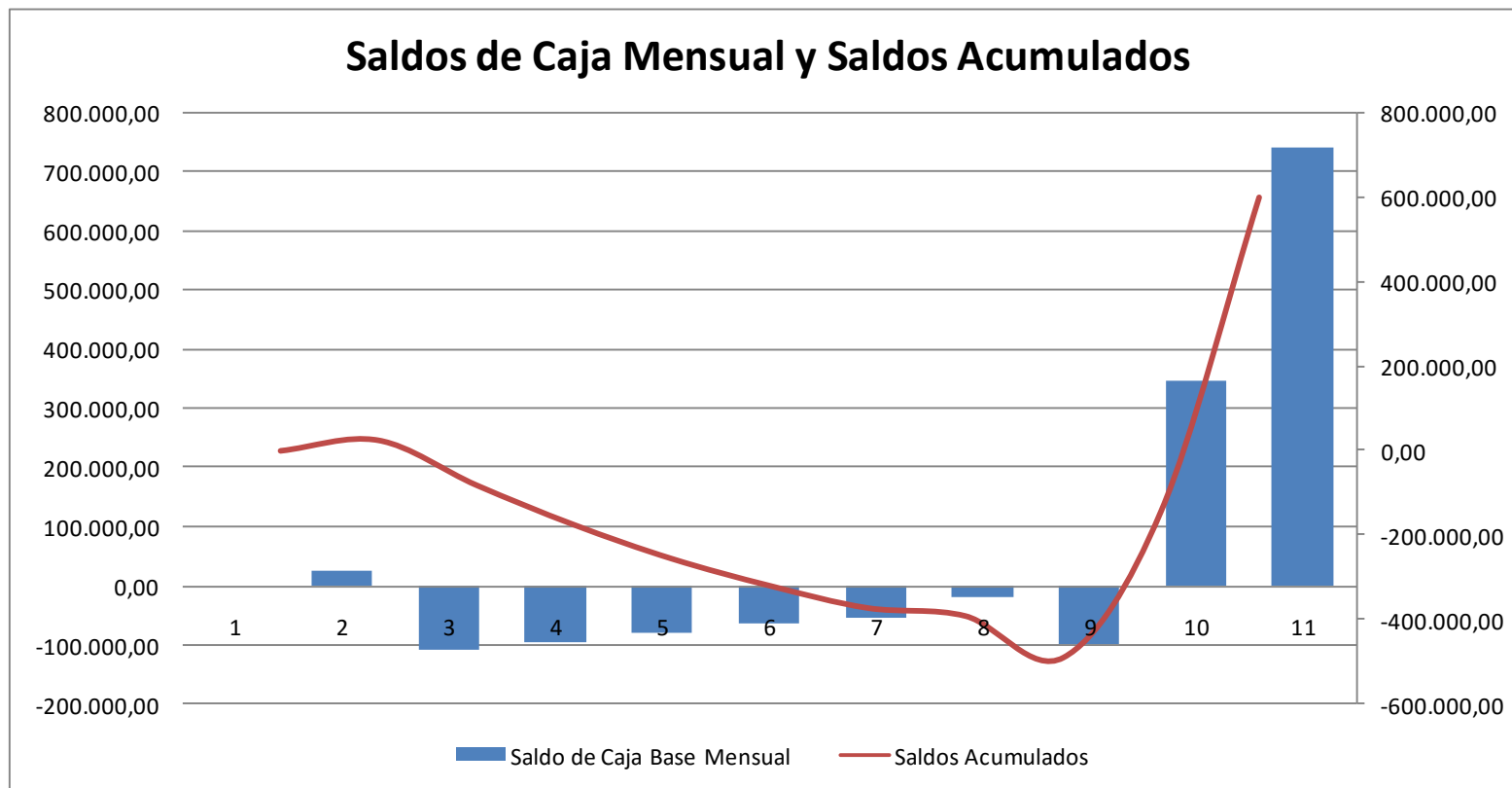


Gráfico No. 113 Saldos de caja mensual y acumulados

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

8.4.6. Análisis estático puro

El presente estudio o análisis nos sirve para comprender el estado de resultados que va a tener en proyecto inmobiliario Royal Zafiro, se lo realiza con la finalidad de establecer la rentabilidad sobre la inversión y con ello hallar la utilidad pura del proyecto, su margen y determinar si cumple con lo planteado y estipulado por los inversionistas.

Básicamente está diseñado para tener un panorama global financiero, o de lo que va a ocurrir en el proyecto.

ANÁLISIS ESTÁTICO	
TOTAL INGRESOS	\$ 1.858.587,00
TOTAL EGRESOS	\$ 1.436.117,65
UTILIDAD	\$ 422.469,35
MARGEN ANUAL (U/I)	23,00%
RENTABILIDAD ANUAL (U/C)	29,00%
MARGEN 11 MESES	14.00%
RENTABILIDAD 11 MESES	17.00%

Tabla No. 45 Análisis estático

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

Podemos concluir que la utilidad pura es de \$422.469,35, que dispone de una rentabilidad anual del 29% y un margen del 23% anual.

8.4.7. Análisis estático dinámico

Este análisis está empleado para el diseño de modelos financieros y esquemas con la finalidad de estudiar ciertas sensibilidades y escenarios que podrían afectar o influir en los estados financieros del proyecto inmobiliario Royal Zafiro, disponiendo así de la información necesaria para solventar cualquier problema o desaveniente que se pueda presentar en la obra.

8.4.8. Tasa de descuento

Básicamente es un indicador porcentual que permite la medición de la rentabilidad de cualquier estudio financiero, en donde se retribuye la paralización del capital o monto de inversión en un activo con riesgo nulo y retribuye la pérdida por inflación en el tiempo.

Es uno de los factores más importantes, ya que establece un beneficio mayor al costo de oportunidad deseado por todo inversionista, además que es un factor fundamental para calcular el VAN (Valor Actual Neto).

Dicha tasa se la puede determinar mediante los siguientes métodos: CAPM, WACC, o experiencia en el desarrollo de proyectos similares. Para éste plan de negocios se analizará mediante el método CAPM.

8.4.9. Método CAPM

El modelo de valuación de activos de capital CAPM o por sus siglas en ingles “Capital Asset Pricing Model” pretende proyectar el rendimiento esperado promedio, por medio del coeficiente de riesgo relativo histórico respecto al mercado, el objetivo de este modelo es calcular la tasa de descuento o rendimiento esperado.

MÉTODO CAPM	
VARIABLES	DESCRIPCIÓN
rf	Tasa libre de riesgo
rm	Rendimiento mercado inmobiliario USA
B	Coeficiente sector inmobiliario USA
rp	Índice riesgo país
$Re \text{ (rendimiento esperado)} = rf + (rm - rf) * \beta + rp$	

Tabla No. 46 Método CAPM 1

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

La siguiente tabla describe los cálculos para obtener la tasa de descuento esperado, que han servido de referencia para el proyecto, la tasa planteada es equivalente al 22%, porcentaje que se ha utilizado para los cálculos siguientes del Valor Actual Neto del capítulo financiero.

MÉTODO CAPM	
VARIABLES	
rf	1.56%
rm	13.60%
B	1.20
rp	9.00%
Tasa de descuento (Re)	26.88%
Tasa de descuento empleada	22.00%

Tabla No. 47 Método CAPM 2

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

8.4.10. Análisis del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno

En el proyecto Royal Zafiro, los criterios para la aceptación del proyecto han sido diversos, uno de ellos es el Valor Actual Neto (VAN), si este es mayor o igual a cero, sabemos que el proyecto es rentable. Otro indicativo es la Tasa Interna de Retorno (TIR), que mide la tasa de descuento o rendimiento esperado, lo cual en nuestro caso recalcará la factibilidad del proyecto.

Una vez determinada que la tasa de descuento es del 22% para el proyecto inmobiliario, el VAN de los flujos futuros del proyecto es de \$ 476.783 dólares. Basados en el criterio de aceptación del VAN, el proyecto resulta aceptable, ya que el VAN es positivo.

El análisis del TIR (Tasa Interna de Retorno), nos muestra un resultado equivalente al 16.75% mensual, indicador o cálculo que será de menor relevancia que el VAN para el estudio en el presente plan de negocios.

ANÁLISIS DINÁMICO	
TOTAL INGRESOS	\$ 1.858.587,00
TOTAL EGRESOS	\$ 1.436.117,65
UTILIDAD	\$ 422.469,35
INVERSIÓN MÁXIMA	\$ 476.783,25
VAN	\$ 476.783,25
TIR ANUAL	541.13%
TIR MENSUAL	16.75%

Tabla No. 48 Análisis Dinámico

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

8.4.11. Análisis de sensibilidad

El estudio que se desarrollará con respecto a la sensibilidad del proyecto nos permitirá entender y evidenciar los límites del proyecto, esto en base a posibles variaciones y escenarios que pueden o podrían afectar en el desarrollo de la obra.

Se analizarán las sensibilidades del proyecto frente a la variación de los costos, los precios, la velocidad de ventas y uso de apalancamiento para el proyecto.

8.4.12. Análisis de sensibilidad con incremento de costos

Se pretende simular un posible incremento en los costos directos de la construcción, y determinar cómo este afecta de forma directa en la disminución del VAN.

Un incremento superior al 45.00 % en los costos directos definirá al proyecto como no viable. Por cada 2% de incremento en la sensibilidad de costos el Van disminuye en \$ 16.029,58

La siguiente tabla refleja el comportamiento del VAN y el TIR frente a cambios porcentuales de los costos totales del proyecto.

VAN	0%	2%	4%	6%	8%	10%	12%
460.753,68	476.783,25	460.753,68	444.724,10	428.694,53	412.664,95	396.635,38	380.605,80

TIR	0%	2%	4%	6%	8%	10%	12%
492,77%	541,13%	492,77%	449,43%	410,45%	375,28%	343,44%	314,53%

Tabla No. 49 Comportamiento VAN y TIR

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El cuadro inmediato inferior muestra el VAN y su tendencia

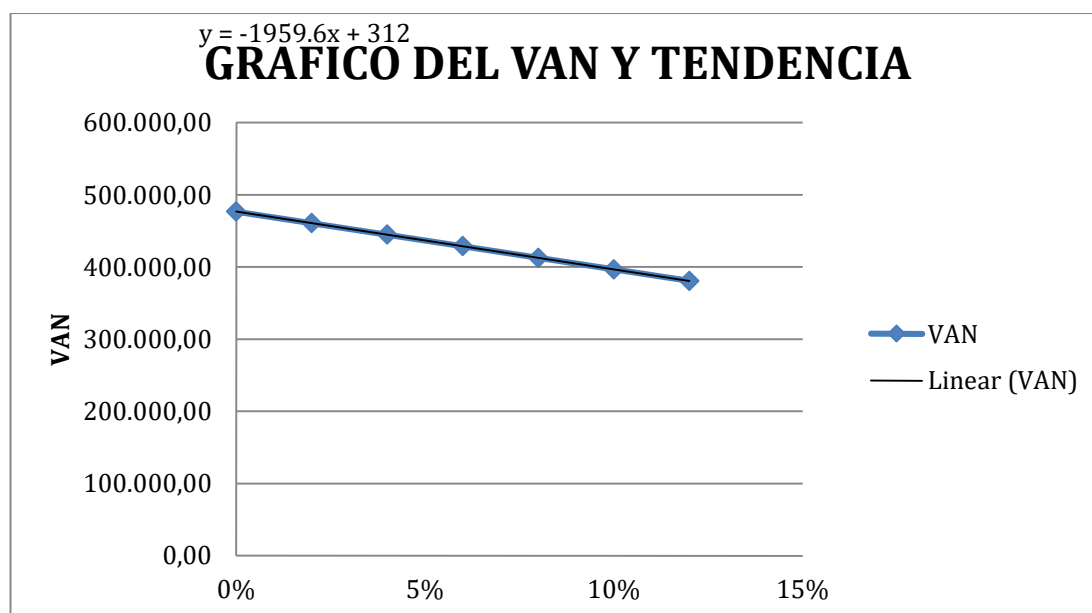


Gráfico No. 114 Gráfico del VAN y su tendencia

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El cuadro inmediato inferior muestra el TIR y su tendencia

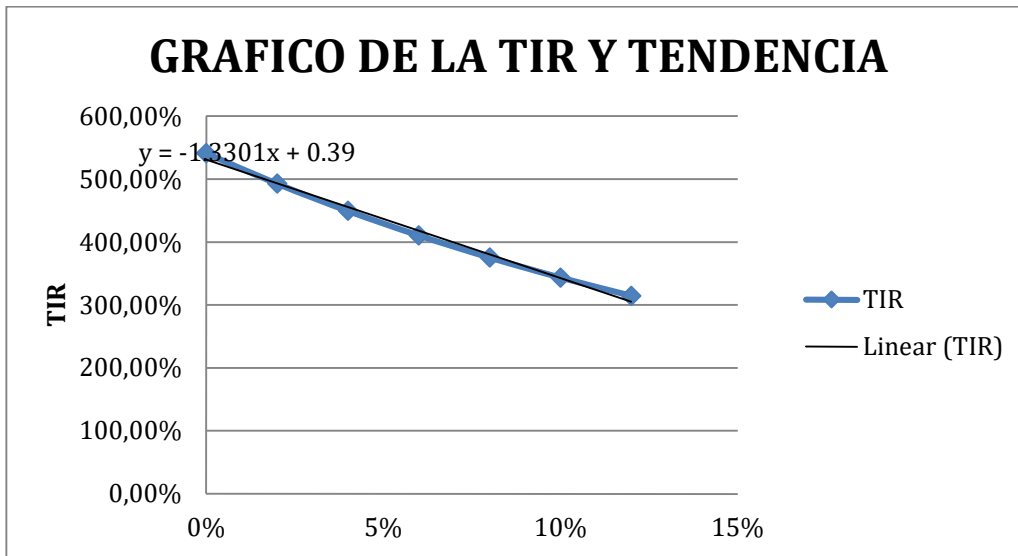


Gráfico No. 115 Gráfico del TIR y su tendencia

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El cuadro inmediato inferior muestra el comportamiento del VAN vs el TIR

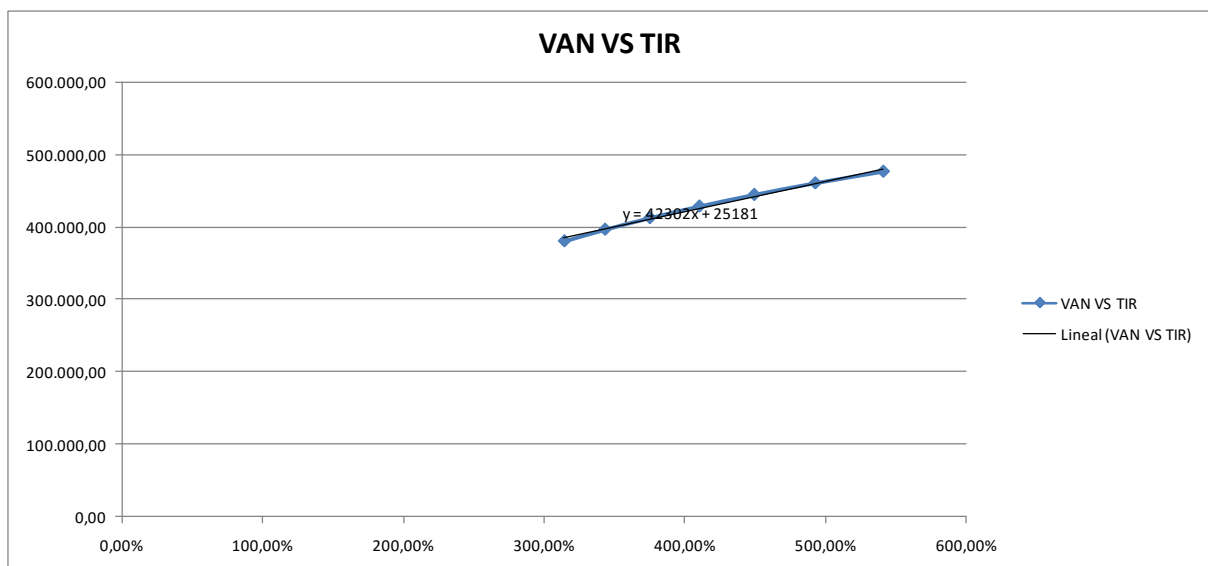


Gráfico No. 116 Gráfico del VAN vs TIR

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

8.4.13. Análisis de sensibilidad con incremento de costos

En lo referente a la variación de precios, el VAN se hace negativo con una disminución del 23.40%, es decir que bajar los precios de venta del proyecto en más de este valor, causaría que el proyecto pueda estar comprometido.

Una variación de los precios del 2% provoca un cambio en el VAN de \$ 30.336,40 dólares, su relación es directa, si los precios suben el VAN también.

Una sensibilidad en los precios de venta del producto, afecta al flujo de ingresos mensuales del proyecto, es importante mencionar que en este caso no afecta la comisión por ventas ya que se realiza por honorarios por administración de ventas.

VAN	0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-12%
444.186,55	476.783,25	444.186,55	411.589,85	378.993,15	346.396,45	313.799,74	281.203,04

TIR	0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-12%
476,29%	541,13%	476,29%	417,79%	364,98%	317,28%	274,16%	235,19%

Tabla No. 50 Sensibilidad

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El cuadro inmediato inferior muestra el VAN y su tendencia

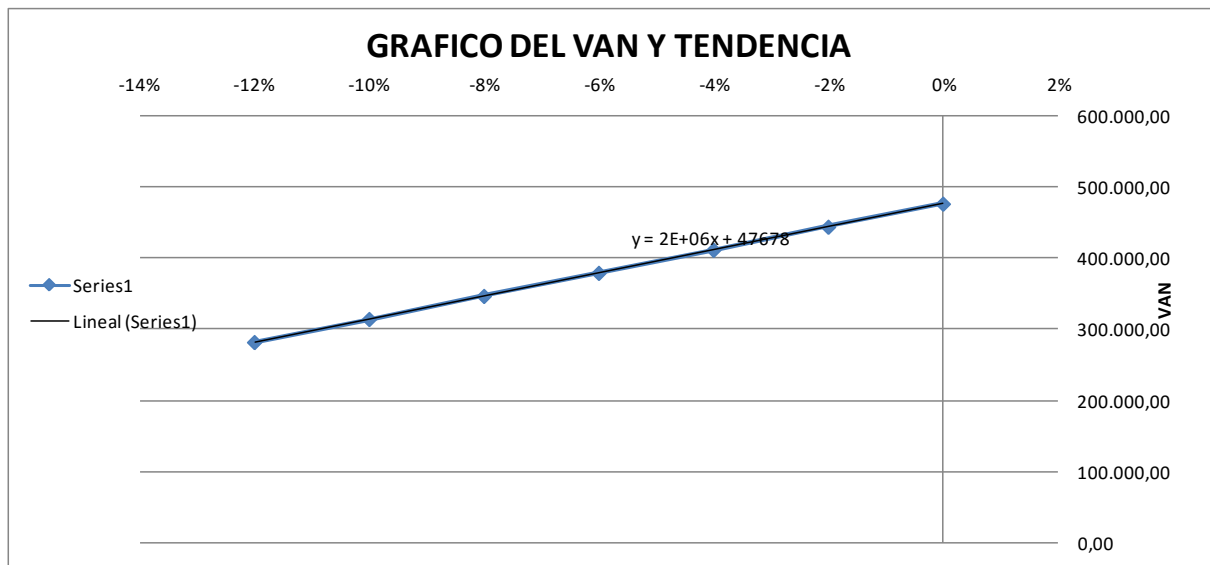


Gráfico No. 117 Gráfico del VAN y su tendencia en sensibilidad

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El cuadro inmediato inferior muestra el TIR y su tendencia

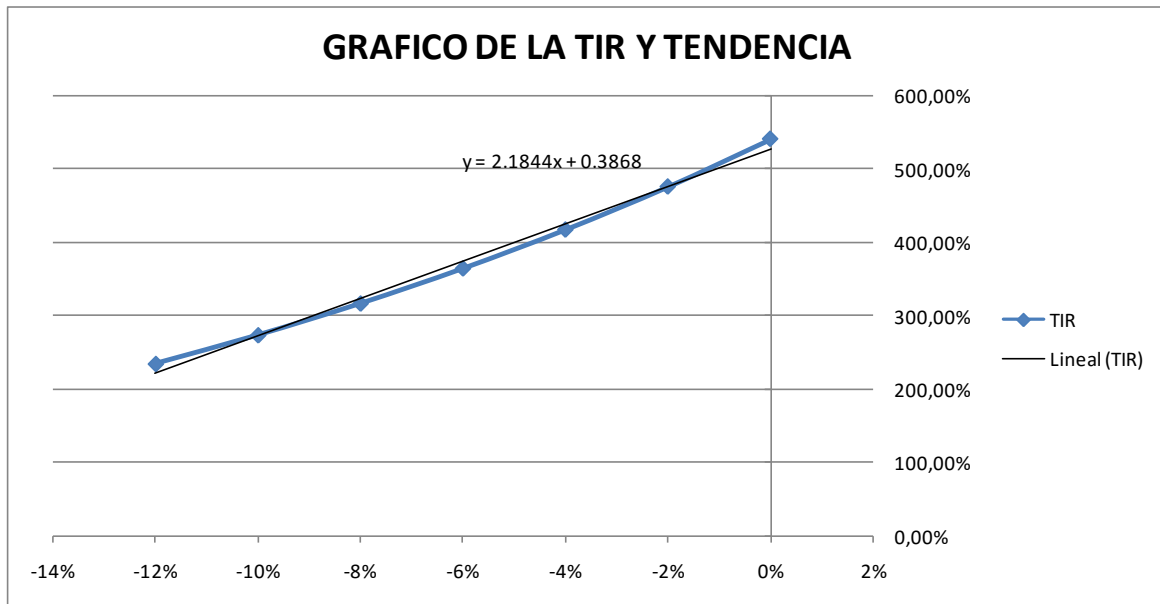


Gráfico No. 118 Gráfico del TIR y su tendencia en sensibilidad

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El cuadro inmediato inferior muestra el comportamiento del VAN vs el TIR

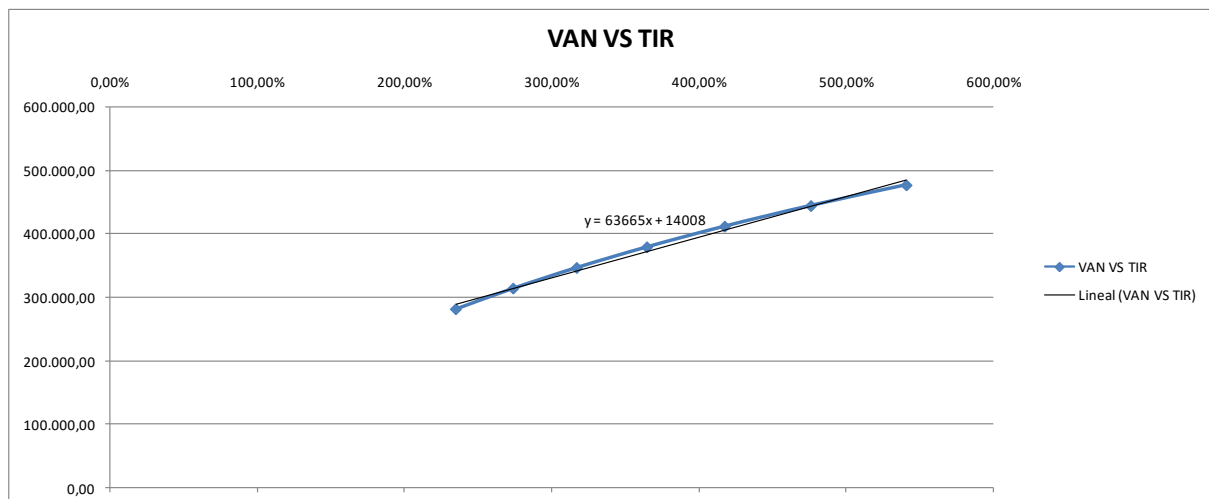


Gráfico No. 119 Gráfico del VAN vs TIR en sensibilidad

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

8.4.14. Escenario con variación de precios y costos

El escenario costos directos – precios de venta es favorable debido a que se evalúa el comportamiento de estas dos variables simultáneamente.

En la tabla que se muestra a continuación se aprecia esta afirmación. Cuando los precios de venta bajan en un 2% gradualmente disminuyen en \$ 16.029,58, mientras que si los costos del proyecto aumentan en un 2% estos se incrementan en \$30.336,40.

Variación de Precios	-10%
Variación de Costos	10%

FLUJO DE FONDO BASE	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00
Variación de los Ingresos	0,00	-4.130,19	-5.162,74	-6.342,80	-7.719,53	-9.371,61	-11.436,70	-14.190,16	-18.320,36	-34.841,13	-74.343,48
Variación de los Costos	0,00	0,00	13.937,70	13.937,70	13.937,70	13.937,70	14.873,33	14.873,33	935,63	0,00	0,00
Nuevo saldo de Caja Base	0,00	20.773,20	-125.223,34	-114.602,84	-102.212,26	-87.343,57	-79.049,57	-48.195,35	-117.708,91	313.570,18	669.091,32

VAN	233.651,86
-----	------------

TIR	8,53%
-----	-------

Tasa de descuento	1,67%	mensual	22,00	% anual
TIR	8,53%	mensual	167,07	% anual

Tabla No. 51 Variaciones

	PRECIOS							
	233.651,86	0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-12%
COSTOS	0%	476.783,25	444.186,55	411.589,85	378.993,15	346.396,45	313.799,74	281.203,04
	2%	460.753,68	428.156,98	395.560,27	362.963,57	330.366,87	297.770,17	265.173,47
	4%	444.724,10	412.127,40	379.530,70	346.934,00	314.337,29	281.740,59	249.143,89
	6%	428.694,53	396.097,82	363.501,12	330.904,42	298.307,72	265.711,02	233.114,31
	8%	412.664,95	380.068,25	347.471,55	314.874,84	282.278,14	249.681,44	217.084,74
	10%	396.635,38	364.038,67	331.441,97	298.845,27	266.248,57	233.651,86	201.055,16
	12%	380.605,80	348.009,10	315.412,40	282.815,69	250.218,99	217.622,29	185.025,59

Tabla No. 52 Escenario

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

8.5. Conclusiones

El proyecto inmobiliario Royal Zafiro evidencia que es un obra financieramente viable y rentable, mediante el análisis del flujo operativo, liquidez del proyecto, análisis estático y dinámico, cálculo del VAN, apalancamiento financiero, sensibilidades y escenarios, todo eso confirmado y corroborado en base a los estudios realizados en este capítulo, no se cuenta con pronósticos financieros adversos, por lo que es viable y satisface los requerimientos señalados por los promotores.

Este no es sensible ni a la variación de costos, precios, ni en la variación en el tiempo de ventas, como se demuestra en el siguiente cuadro:

CONCLUSIONES DEL ANALISIS FINANCIERO		
ANALISIS ESTATICO		
VARIABLE	VIABILIDAD	DESCRIPCIÓN
UTILIDAD	↑	\$ 422.469,35
MARGEN ANUAL	↑	23%
RENTABILIDAD ANUAL	↑	29%
MARGEN 20 MESES	↑	0
RENTABILIDAD 20 MESES	↑	0
ANALISIS DINAMICO		
VARIABLE	VIABILIDAD	DESCRIPCIÓN
VAN	↑	\$ 354.177,78
TIR ANUAL	↑	9929,74%
TIR MENSUAL	↑	5,92%
INVERSION MAXIMA	↑	0%
SENSIBILIDAD COSTOS	↑	Por cada 2% de incremento en la sensibilidad de costos el Van disminuye en \$ 16.029,58
SENSIBILIDAD PRECIOS DE VENTA	↑	Una variación de los precios del 2% provoca un cambio en el VAN de \$ 30.336,40 dólares, su

Tabla No. 53. Conclusiones Viabilidad

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

FASE LEGAL



9. Aspecto Legal

9.1. Introducción

Tanto la constructora como la empresa inmobiliaria siendo los promotores de la obra, se han comprometido a instaurar todos los aspectos de constitución legal de ambas empresas para seguir procesos correctos en el manejo del proyecto, realizarán todos y cada uno de los procesos, tanto en la fase de planificación como de construcción y posterior venta de los bienes inmuebles, enmarcados en los cánones legales establecidos por las leyes, normas y reglamentos vigentes en el país y en la ciudad, esto con el afán de que la obra marche correctamente desde sus inicios, durante y al cierre de su ejecución.

9.2. Objetivo:

Conseguir realizar una revisión integral y un análisis pormenorizado de la situación y aspectos legales sobre los cuales se va a desarrollar el proyecto inmobiliario, mediante un desglose metodológico de todo lo que requiere el proyecto, una vez comprendido todo lo que se dispone o se carece para su ejecución, instaurar todos y cada unos de los requerimientos legales que se exigen para que la obra se desarrolle sin ningún contratiempo.

9.3. Metodología:

Todo el proceso metodológico que se va implementar en esta parte legal, está sustentado enteramente en criterios legales comprobables, basados en documentos fidedignos que permitan una verificación plena de lo que se está argumentando y no genere controversia ni conflicto alguno.

9.4. Dirección de la Agenda legal:

Se pretende establecer un marco legal acorde a la situación real del proyecto, el cual se encuentre totalmente detallado en cada uno de los conceptos y criterios vertidos en el presente documento, los mismos que se detallan a continuación:

9.5. Dirección de la Agenda legal:

9.5.1. Aspecto Legal del proyecto:

El proyecto en general nace mediante la idea de la familia Muriel Dávila, principales promotores y propietarios del terreno, los cuales pretenden generar un proyecto inmobiliario de vivienda en el sector de San Juan de Cumbayá, ellos a su vez trabajarán en conjunto con la inmobiliaria Dávila Cortez, empresa familiar ya constituida hace varios años atrás, pero que no ha podido desempeñarse en el ámbito inmobiliario con gran amplitud, y que busca con este proyecto entrar plenamente en funcionamiento. Para lo cual se ve la necesidad de crear un Fideicomiso que controle el desarrollo pleno de la obra.

9.5.2. Fideicomiso Royal Zafiro:

Se busca realizar la creación de este fideicomiso, con la finalidad de controlar todo el manejo del proyecto, aparte de eso, generar confianza en los potenciales clientes de la obra, y que no sientan que es una empresa fantasma o un proyecto irregular que pueda cerrar en cualquier momento, y así apropiarse de sus fondos de inversión. También al instaurar este Fideicomiso, toda la parte administrativa se verá respaldada en un control óptimo y adecuado de todos los recursos de la obra, sin la preocupación de que su trabajo no se vea valorado en una cancelación oportuna de su remuneración mensual de trabajo, esto de igual forma en el pago a los trabajadores en el momento de la ejecución de la obra.

A parte de lo anteriormente mencionado, se buscará el apoyo de un agente fiscalizador externo, el cual controle todos y cada uno de los procesos que se va realizando en el proyecto, y se contará con auditorias para evaluar el desempeño que se ha tenido en todo este proceso.

9.5.2.1. Partes del Fideicomiso:

Fideicomitente.- Persona física o moral que aporta bienes de su propiedad al Fideicomiso.

Fiduciario.- Institución financiera encargada de administrar y/o invertir los bienes aportados al fideicomiso de acuerdo a las instrucciones o fines del fideicomiso.

Fideicomisario.- Persona física o moral designada como beneficiario del Fideicomiso.⁴

9.5.2.2. Razones para la utilización de un fideicomiso:

Seguridad Jurídica: Esto se genera debido a que el fiduciario es un administrador de bienes, el cual es ajeno a la relación jurídica de las partes y es imparcial, por lo que custodia el patrimonio sin tener interés alguno, vigilando que el destino de los recursos sea aplicado a los fines para los que se constituyo el contrato.

Perpetuidad: El Fideicomiso es un contrato que se constituye hasta el total cumplimiento de sus fines, por lo que no importa lo que suceda durante el tiempo, el contrato sigue siendo administrado y respaldado por la Institución de Crédito, independientemente de las personas que hayan intervenido en su constitución.

Irrevocabilidad: Una vez constituido el contrato éste no podrá ser revocado por cualquier causa, si no por las que señalan las leyes.

⁴FUENTE: <http://solustrust.com/preguntasFrecuentes/partesFideicomiso>

Custodia: El Fiduciario como consecuencia de la recepción de los recursos en Fideicomiso crea un Fondo propio que queda fuera del Patrimonio de cada una de las partes, dejándolo a salvo de cualquier embargo, reclamación, etc. Dado que esos recursos pasan a ser propiedad fiduciaria de la Institución; Esto quiere decir que quedan custodiados y administrados por la Institución de Crédito.

Vigilancia: El Fiduciario siempre que recibe una instrucción del comité técnico verifica que la solicitud de los recursos esté íntegramente relacionada a los fines del contrato, por lo que si los recursos son requeridos con otros fines o no existe justificación, El Fiduciario rechazara la entrega de los mismos.

Estados de Cuenta Formales: Como consecuencia de la que la Institución de Crédito es Fiduciario, los documentos que este emite en calidad de estados de cuenta, son documentos con validez, mismos que respaldan los movimientos del contrato y que pueden ser revisados por cada uno de los trabajadores, con la confianza de que el Fiduciario tendrá todos los fundamentos para justificar los movimientos que ahí se muestran.

Administración: El Fiduciario cuenta con un sistema operativo que le permite llevar registros individuales y disponibles para consulta, así mismo podrá emitir estados de cuenta con la periodicidad que se le señale.

Inversión: Los recursos patrimonio del Fideicomiso, serán invertidos siempre en instrumentos de renta fija, es decir que no ofrezcan ningún riesgo a la inversión del cliente.⁵

⁵FUENTE: <https://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20101028165215AAZaxYC>

9.5.2.3. Obligaciones laborales, patronales y tributarias del Fideicomiso Royal Zafiro:

9.5.2.3.1. Obligaciones Laborales:

Las obligaciones adquiridas por el Fideicomiso Royal Zafiro se las establecen dentro de su estructura legal, las mismas que se encuadran dentro de las leyes de la República del Ecuador, y se las detalla en base al siguiente esquema de contrataciones:

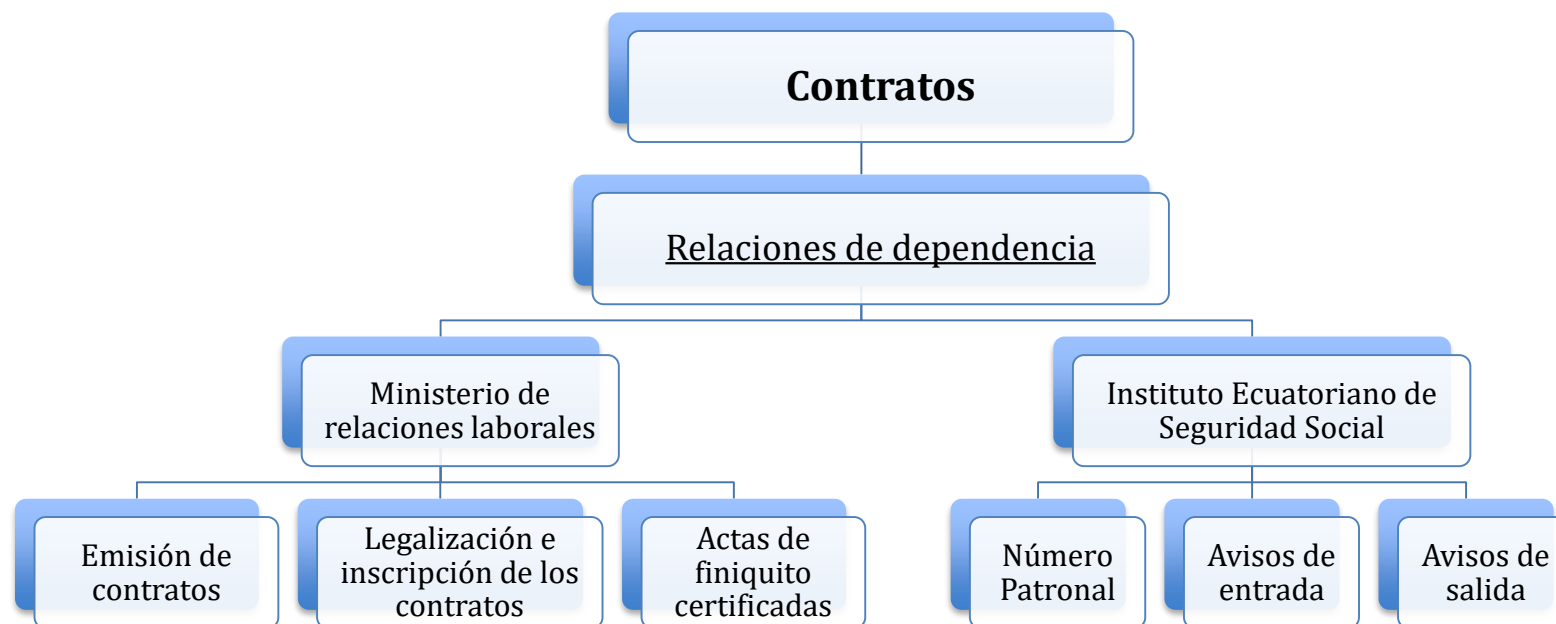


Gráfico No. 120 Obligaciones Laborales (Contratos)

Elaborado: Giovanni Muriel Dávila

BAJO DEPENDENCIA

Jornada ordinaria diurna (8 horas diarias / 40 horas semanales).

Jornada suplementaria (recargo del 50%, en caso que lo amerite).

Jordana extraordinaria (recargo del 100%, en caso que lo amerite).

9.5.2.3.2. Obligaciones patronales:

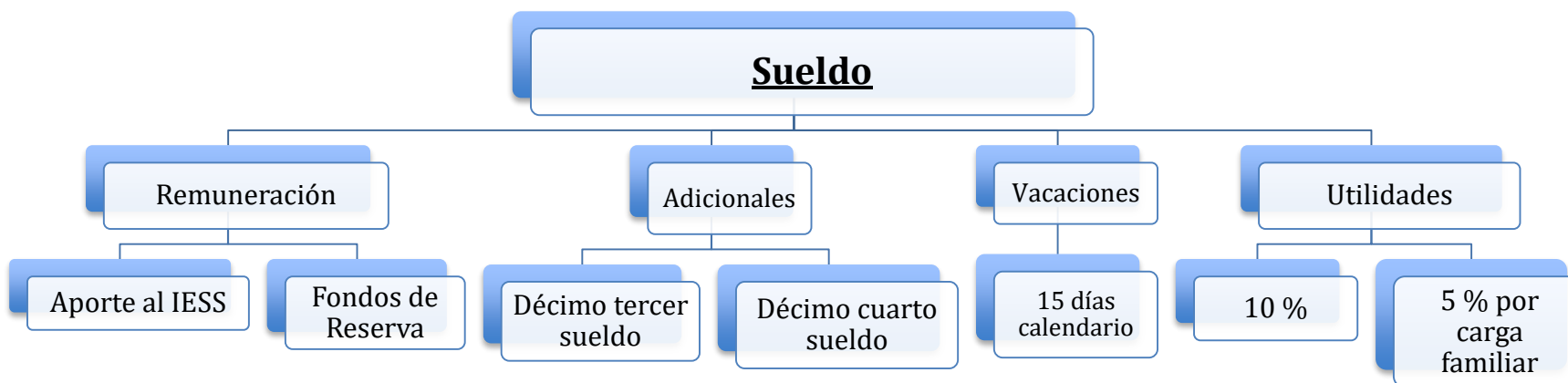


Gráfico No. 121 Obligaciones Patronales (Sueldos)

Elaborado: Giovanni Muriel Dávila

9.5.2.3.3. Obligaciones tributarias:

Lo referente a obligaciones tributarias se lo detalla de la siguiente manera:

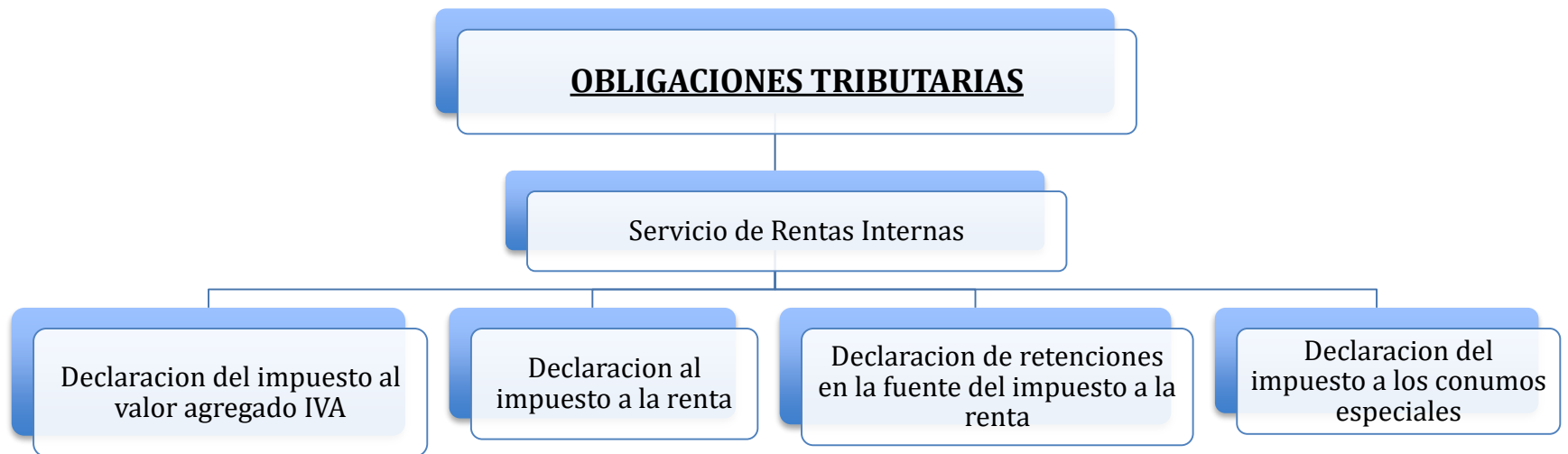


Gráfico No. 122 Obligaciones Tributarias

Elaborado: Giovanni Muriel Dávila

9.5.2.3.4. Obligaciones tributarias municipales:

Todo lo concerniente a obligaciones tributarias municipales lo podemos ver a continuación:



Gráfico No. 123 Obligaciones tributarias municipales
Elaborado: Giovanni Muriel Dávila

9.5.3. Etapa de pre factibilidad:

Para poder ejecutar y desarrollar el proyecto, este debe enmarcarse en los cánones que señalan las ordenanzas del distrito metropolitano de Quito, y para iniciar la ejecución del mismo, se utiliza el Informe de Regulación Metropolitana y el certificado de gravámenes correspondiente, los cuales denotan cuales son los parámetros a seguir o las restricciones o impedimentos con los que cuenta el predio a implantar.

9.5.3.1. Informe de Regulación Metropolitana (IRM)

Como primer paso la persona que quiere realizar una construcción, comprar una propiedad (terreno, casa, departamento, etc.) debe solicitar un informe de regulación metropolitana (IRM), en donde se reflejan las características de la propiedad:

- Nombre del o de los propietarios
- Ubicación, superficie y áreas del predio.
- Frentes o retiros mínimos y afectaciones.
- Altura de edificación, coeficientes de ocupación del suelo, usos.
- Disponibilidad de servicios de infraestructura.
- Regulaciones varias

Este informe es un pre-requisito para iniciar con un REGISTRO DE PLANOS y tiene validez de dos años.

9.5.3.2. Requisitos para obtener el IRM:

- Adquirir en la Administración Zonal respectiva el formulario del IRM, cuyo valor es equivalente al 5% del salario mínimo vital vigente.
- Registrar los datos de la propiedad y adjuntar una copia del comprobante de pago del impuesto predial.
- Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada, o certificado de exención del propietario.
- Para las áreas suburbanas, adjuntar la localización exacta del predio en una hoja cartográfica del IGM, a escala 1:5000 o 1:25000 y las escrituras inscritas en el Registro de la Propiedad.⁶

⁶ http://www.edifarm.com.ec/vadecons/pdfs/articulos_tecnicos/informacion_tecnica/HABILITACION%20DE%20LA%20EDIFICACION.pdf

9.5.3.3. Certificado de gravámenes sobre el terreno:

Es la certificación que emite el Registro de la Propiedad en relación a determinado bien; en el que se incluyen los propietarios, una breve historia de dominio y todos los gravámenes y limitaciones que pudieran pesar sobre el bien del que se trate.

En base a esto podríamos afirmar que dicha certificación sirve para comprobar la Situación Jurídica Registral que guarda un inmueble en lo relativo a los gravámenes, limitación de dominio o anotaciones preventivas”.

9.5.3.3.1. Requisito indispensable:

Formulario RPC-01 sección A, llenado de manera legible y con letra imprenta

Si el propietario adquiere el inmueble por varias formas de adquisición, debe señalarse todas ellas (por ejemplo donación, compraventa, adjudicación, etc.) indicando las fechas que corresponda a cada una.

Si el inmueble, del que se solicita la certificación, está sujeto al régimen de propiedad horizontal, tiene que señalarse con claridad de qué local, departamento, casa, parqueadero, secadero, lavandería, local comercial, bodega, etc. necesita la información; además tiene que señalar la fecha de inscripción de la declaratoria de propiedad horizontal en el casillero correspondiente.

Si el causante, otorgó testamento y requiere que en la certificación conste el mismo, es necesario hacer constar en el casillero correspondiente el nombre del causante y la fecha de inscripción del testamento.

9.5.3.3.2. Documentación adicional recomendable:

En caso de que el inmueble haya sido adquirido antes del año 1980 adjuntar una copia simple de la escritura y/o copia del certificado anterior si es que hubiere.

Adjuntar una copia del certificado anterior si es que lo hubiere.⁷

9.5.4. Etapa de planificación:

Durante la fase de planificación del proyecto se deben considerar varios aspectos, como son:

Escritura del inmueble.

Pago del impuesto predial.

Tasa al colegio de arquitectos o ingenieros.

Permiso del cuerpo de bomberos.

Informe de factibilidad de servicio de la EMAAP-Quito y pago por instalación de servicios.

Informe de factibilidad de servicio del CNT y Empresa Eléctrica.

Licencia de trabajos varios.

Acta de registro de planos arquitectónicos.

Licencia de construcción.

9.5.5. Escritura del inmueble

Las minutas de hipotecas resultantes del estudio de títulos y la promesa de compraventa, son utilizadas por el notario para convertirlas en una escritura pública que será firmada por compradores y vendedores. En la escritura se formalizará la venta del inmueble. Cuando las escrituras estén listas debe acercarse a la notaria y revisarlas, para posteriormente firmarlas.

⁷
gravámenes/

<http://tramites.ecuadorlegalonline.com/social/registro-propiedad-quito/certificado-de->

9.5.5.1. Requisitos:

- Copia de la escritura de compra venta
- Certificado de gravámenes emitido por el Registrador de la Propiedad, actualizado
- Copias de Cédulas y papeletas de votación compradores y vendedores
- Pago del impuesto predial del año en curso.
- Declaratoria de propiedad horizontal (caso de propiedades sujetas al régimen de propiedad horizontal)
- Nombramiento de Administrador (caso de propiedades sujetas a régimen de propiedad horizontal.
- Certificado de expensas (caso de propiedades sujetas al régimen de propiedad horizontal)
- Posesión efectiva (caso de herederos)

9.5.6. Pago del impuesto predial

El impuesto predial es un gravamen con el cual se grava una propiedad o posesión inmobiliaria. Esta contribución deben pagarla todos los propietarios de un inmueble, ya sea vivienda, oficina, edificio o local comercial.

Hay que tener en cuenta que la cantidad de pago varía según la ubicación, extensión, fecha de pago, y condición del propietario del inmueble. Y los intereses por mora serán del 10% si se paga después del 31 de junio del año en curso; sin embargo, existen también descuentos para los que paguen los primeros días de enero hasta junio y son los siguientes:

Del 1 al 15 enero: 10%

Del 16 al 31 enero: 9%

Del 1 al 15 febrero: 8%

Del 16 al 28 febrero: 7%

Del 1 al 15 marzo: 6%

Del 16 al 31 marzo: 5%

Del 1 al 15 abril: 4%

Del 16 al 30 abril: 3%

Del 1 al 15 mayo: 3%

Del 16 al 31 mayo: 2%

Del 1 al 15 junio: 2%

Del 16 al 31 junio: 1%

9.5.7. Pago de tasa al colegio de Arquitectos o Ingenieros:

En el caso del Fideicomiso Royal Zafiro no se cuenta en ninguna instancia con una afiliación a ninguno de los colegios de profesionales, y como el pago de esta tasa es un aporte meramente voluntario no implica ningún cargo al proyecto.

9.5.8. Permiso del Cuerpo de Bomberos:

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad.

TIPO A

Empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, plantas de envasado, hoteles de lujo, centros comerciales, plantas de lavado, cines, bodegas empresariales, supermercados, comisariatos, clínicas, hospitales, escenarios permanentes.

TIPO B

Aserraderos, lavanderías, centros de acopio, gasolineras, mecánicas, lubricadoras, hoteles, moteles, hostales, bares, discotecas, casinos, bodegas de víveres.

TIPO C

Almacenes en general, funerarias, farmacias, boticas, imprentas, salas de belleza, ferreterías, picanterías, restaurantes, heladerías, cafeterías, panaderías, distribuidoras de gas, juegos electrónicos, vehículos repartidores de gas, tanqueros de líquidos inflamables, locales de centros comerciales.

9.5.8.1. Requisitos:

Solicitud de inspección del local;

Informe favorable de la inspección;

Copia del RUC; y,

Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados)⁸

⁸ http://www.bomberosquito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=5:permisos-de-funcionamiento&catid=2&Itemid=6

9.5.9. Informe de factibilidad de servicio de la EMAAP-Quito y pago por instalación de servicios:

Este informe de factibilidad emitido por la EMAAP Quito se va a tramitar en el momento oportuno pero por tratarse de una zona urbana enteramente consolidada, no existirá ningún inconveniente al momento de obtenerlo.

9.5.10. Informe de factibilidad de servicio de CNT y Empresa Eléctrica:

Al igual que lo anteriormente señalado, se lo realizará en el momento oportuno del proceso de ejecución de la obra.

9.5.11. Licencia de trabajos varios:

Es el documento que se tramitará en las respectivas administraciones zonales y que constituye el documento que autoriza realizar: Por una sola vez edificación nueva o ampliación hasta 40 m²; limpieza, habilitación, adecuación del terreno y excavaciones menores a 2.5 m de altura; construcción de cerramientos; modificación, demolición o reparación de construcciones existentes, modificaciones en las fachadas, cuando el área sujeta a esta intervención fuere menor a cuarenta metros cuadrados.

Obras de mantenimiento y de acondicionamiento o adecuación, tales como: consolidación de muros, reparación de cubiertas, calzado y enlucido de paredes y partes deterioradas, cambio de cielo raso, puertas, ventanas, instalaciones eléctricas, sanitarias, unidades centralizadas de gas, reparación de escaleras, pisos o más elementos que requieran ser repuestos; en áreas históricas para cambios descubierta; demoliciones, con excepción de edificaciones en las áreas históricas.

En estos casos el área de intervención será ilimitada. Para mecánicas con carácter provisional se permitirá construir galpones para el área de trabajo de 60m² y un área de oficinas de hasta 20 m² como máximo. Modificaciones menores a los planos durante el proceso constructivo de acuerdo a lo estipulado en el literal c) del Art. II.232 de la ordenanza No. 095.⁹

9.5.12. Acta de registro de planos arquitectónicos:

El Acta de Registro de Planos Arquitectónicos es el requisito previo a cualquier trabajo de intervención física en obra nueva o sobre una estructura existente. El Registro de Planos Arquitectónicos se tramitará en las Administraciones Zonales, bajo las modalidades de proyectos nuevos, proyectos ampliatorios, modificatorios, actualizaciones y de reconocimiento de planos desedificaciones existentes.

9.5.12.1. Requisitos para el registro de proyectos nuevos

- Formulario suscrito por el propietario del proyecto, solicitando el registro del mismo y por el profesional arquitecto encargado.
- Copia de la Cédula de Ciudadanía del propietario o del pasaporte en caso de ser extranjero.
- Informe de Regulación Metropolitana (IRM).
- Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.
- Copia de la carta de pago del impuesto predial del año en curso.
- Tres (3) copias del proyecto impreso y un (1) archivo digital para lectura.¹⁰

⁹<http://es.scribd.com/doc/47537932/Guia-de-Tramites-Municipales-de-Quito#scribd>

¹⁰<http://es.scribd.com/doc/47537932/Guia-de-Tramites-Municipales-de-Quito#scribd>

9.5.13. Licencia de construcción:

La Licencia de construcción es el documento habilitante que autoriza la ejecución de una construcción. Se tramitará en las Administraciones Zonales o Colegio de Arquitectos. Este documento tendrá validez por el tiempo que dure la construcción, salvo que se opere el cambio de constructor en cuyo caso se notificará y registrará el cambio del titular.

9.5.13.1. Requisitos generales

- Formulario suscrito por el propietario del proyecto, solicitando la licencia de construcción, por el profesional responsable y por el promotor si existiere, declarando estos dos últimos ante el funcionario municipal que la información contenida en el mismo y sus anexos se ajustan a la verdad y cumplen con la normativa vigente sobre la materia.
- Las firmas del profesional responsable y del promotor si existiere, constantes en este formulario, deberán ser reconocidas ante notario público.
- Original del Acta de registro y planos arquitectónicos, y/o la Licencia de Trabajos Varios.
- Comprobante de pago a la EMAAP por contribución e instalación de servicios.
- Dos (2) copias de planos estructurales y de instalaciones impresos que demande la construcción y un (1) archivo digital para lectura, firmados por los profesionales de larama.¹¹

¹¹
Quito#scribd

<http://es.scribd.com/doc/47537932/Guia-de-Tramites-Municipales-de-Quito#scribd>

9.5.14. Etapa de ejecución:

Todo este proceso se desarrollará en la fase previa a la construcción y se contará con todo y cada uno de los requisitos, los mismos que se detallan a continuación:

- Solicitud de acometida de EMMAP-Q y su inspección respectiva.
- Solicitud acometida de CNT y su inspección respectiva.
- Solicitud de acometida en la Empresa Eléctrica Quito y su inspección respectiva.

9.5.15. Inspecciones:

Durante todo el proceso de ejecución del proyecto la entidad municipal pertinente tiene enteramente potestad para realizar inspecciones que crea convenientes para así garantizar que todos los procesos se estén cumpliendo y llevando a cabo como es debido, tanto en normas de seguridad, realización de trabajos acorde a planos aprobados y a todo lo exigido por el Cuerpo de Bomberos de Quito.

9.5.16. Contratos con proveedores:

En lo que se refiere a la adquisición de materiales de construcción para obra gris, provisión de servicios de maquinaria pesada, así como para la compra de materiales o productos para los acabados finales de la obra, el fideicomiso Royal Zafiro, buscará un sin número de empresas y profesionales calificados para con ellos elaborar respectivos contratos de trabajo, los mismos que serán aprobados en base a proformas pre-establecidas referente a los trabajos pertinentes a ejecutar, todo esto si se requiere podrá ser llevado frente a un notario público con la finalidad de garantizar seriedad y compromiso por ambas partes.

9.5.17. Etapa de comercialización:

La venta o comercialización de cada uno de los inmuebles disponibles se realizará mediante una promesa de compra venta en el caso de preventas de los departamentos, en el caso de que se encuentre el proyecto totalmente desarrollado se realizará un contrato final de compra venta establecida.

Para el depósito de los fondos obtenidos por la venta de los departamentos se ha pensado crear una cuenta a nombre del fideicomiso, lo cual garantizará a los potenciales compradores que sus recursos irán destinados plenamente a la ejecución de la obra.

9.5.18. Promesa de compraventa:

Básicamente es un tipo de contrato mediante el cual una parte se compromete a vender un bien, mientras que la otra parte involucrada se compromete a comprar dicha propiedad en un tiempo determinado.

En este documento se establecen los plazos de ejecución, condiciones y multas en caso de desistimiento por alguna de las partes interesadas, se imponen ciertas garantías, y se lo inscribe frente a un notario público.

9.5.19. Contratos de compraventa:

Es un contrato en el cual una de las partes en este caso el vendedor, se obliga a entregar un bien inmueble a favor de la otra que es el comprador, a cambio de una cantidad de dinero acordada. Para lo cual el comprador y el vendedor se ajustan a una serie de obligaciones que se las detalla a continuación:

Obligaciones del vendedor:

- Entregar la propiedad una vez realizada la venta mediante contrato
- Mantener el bien en condiciones favorables hasta la entrega definitiva del mismo
- Garantizar que lo que se vende sea una posesión plenamente útil.
- Garantizar que se realice un posesión pacífica
- Responder por cualquier daño o defecto que disponga el bien inmueble antes de su entrega.

Obligaciones del comprador

- Cancelar el valor acordado
- Pagar intereses si llega a existir demora
- Obtener el bien adquirido
- Recibirlo en buen estado

9.5.20. Etapa de cierre:

Para poder ejecutar dicha fase o etapa del proyecto se necesita contar con los permisos de habitabilidad pertinentes, disponer de una licencia para la declaratoria de propiedad horizontal, tener las escrituras en plena posesión de los propietarios, entrega de los fondos de garantía anteriormente depositados, realizar un acta formal de entrega del edificio a los compradores, y finalmente finiquitar los contratos con cada uno de los proveedores del proyecto.

9.5.21. Declaratoria de propiedad horizontal:

Se lo desarrolla para poder entregar las escrituras a los diferentes propietarios de los departamentos, los requisitos que se necesitan son:

- Solicitud del propietario y del profesional encargado para obtener la licencia requerida
- Escritura inscrita en el registrador de la propiedad.
- Certificado de gravámenes
- Copia de licencia de construcción.
- Cuadros de alícuotas y linderos con áreas privadas firmados por el arquitecto o encargado.
- Cuadro de áreas comunales.

9.5.22. Licencia de habitabilidad y devolución del fondo de garantía:

Cuando ha finalizado la obra se procede a la devolución del fondo de garantía y se procede con el otorgamiento de la licencia de habitabilidad, para lo cual se requiere de:

- Formulario de licencia de habitabilidad.
- Acta de registro de planos aprobados.
- Un juego de planos registrados.
- Un CD con los archivos digitales en PDF que contenga información arquitectónica y estructural.
- Licencia de construcción.
- Informe de cumplimiento de las disposiciones de Cuerpo de Bomberos.
- Acta de entrega del bien inmueble.

9.5.23. Conclusiones:

Como conclusiones del presente capítulo de aspectos legales podemos plenamente decir, que el proyecto al consolidarse como un fideicomiso va a garantizar el respaldo tanto de sus promotores como de sus inversionistas, en el aporte que cada uno de ellos realice antes, durante y después de la obra, al manejar con claridad todos los procesos a efectuarse desde su arranque o inicio del proyecto.

Se cumplirá con todas las obligaciones exigidas y requeridas por las leyes, reglamentos y normas que rigen en el país.

Actualmente el proyecto se encuentra en etapa de planificación y ya se dispone del informe de regulación metropolitana, escrituras del terreno, certificado de gravámenes, pago de impuesto predial, licencia de trabajos varios, registro de planos, levantamiento topográfico, entre otros.

Se está realizando las gestiones para la obtención de la licencia de construcción, la conformación del fideicomiso y la aprobación del cash flow en la entidad bancaria acordada con los promotores de la obra.

FASE GERENCIA



10. Gerencia de Proyecto

10.1. Introducción:

El Fideicomiso Royal Zafiro pretende instaurar a través de su grupo de gerencia un manejo correcto, claro y pormenorizado de todos y cada uno de los procesos establecidos en el proyecto, lo cual garantizará un grado elevado de disciplina que se verá reflejado en la planificación, organización, dirección y control de toda la obra. Esto se reflejará en los buenos resultados que se obtenga tanto en el alcance de optimización de recursos materiales, monetarios y sobretodo en tiempo planificado.

10.2. Objetivo:

Conseguir que el proyecto sea plenamente rentable y que las utilidades que se genere sean enteramente de satisfacción de todos y cada uno de los promotores, esto en el tiempo señalado en los cronogramas de ejecución y venta de la obra, mediante la dirección y liderazgo correcto de la gerencia de proyecto, con controles permanentes de cumplimiento de planificación y avance, lo cual permitirá tener un balance claro y óptimo de los resultados que se conseguirán y así demostrar que los entregables de la obra se ejecutaron de forma acertada.

10.3. Metodología:

Todo el proceso metodológico que se va implementar en este capítulo, está sustentado enteramente en las clases de gerencia impartidas por el PMP Ing. Enrique Ledesma, catedrático de la Universidad San Francisco de Quito y profesor del MDI, el mismo que utiliza conceptos metodológicos obtenidos mediante el uso del PMBOOK y del MPI.

10.4. Dirección de la agenda de gerencia de proyectos:

Como se pudo mencionar anteriormente está estructurado mediante el uso del PMBOOK, en base a tablas y matrices de procesos que van acorde a la elaboración del conjunto habitacional Royal Zafiro.

10.5. Definición del trabajo:

Es plasmar todo lo que buscan o pretenden conseguir los promotores interesados en el proyecto, a través de un documento legal, en donde se identifiquen o señalen todos los objetivos, metas, alcances, esfuerzos y duraciones estimadas, costos, riesgos y supuestos de la obra, este es el primer documento de arranque para la ejecución del conjunto habitacional Royal Zafiro.

10.5.1. Identificación del proyecto:

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	INFORMACIÓN
Nombre	Conjunto habitacional Royal Zafiro
Fecha de inicio	Lunes, 01 de Junio de 2015
Unidad de negocio	Fideicomiso Royal Zafiro
Promotor	Familia Muriel Dávila
Gerente	Msc. Ing. Eco. Jenny Muriel Dávila
Propietario	Familia Muriel Dávila
Necesidad de Negocio	Crear un proyecto inmobiliario que satisfaga las necesidades y requerimientos de sus promotores

Tabla No. 54 Identificación del proyecto

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.5.2. Metas del proyecto:

- Realizar una obra de calidad que se ajuste a las necesidades de los promotores y los posibles compradores.
- Consolidar a la Inmobiliaria Dávila Cortez y al proyectista y constructor el Arq. Giovanni Muriel dentro del mercado, mediante el Fideicomiso Royal Zafiro, siendo capaces de realizar este y otros proyectos inmobiliarios rentables dentro y fuera de la ciudad de Quito.
- Generar un proyecto diferente que haga que los propietarios se sientan a gusto de vivir a ahí y que lo identifiquen y se sientan orgullosos de su hogar.

10.6. Objetivos del proyecto:

- Generar el fideicomiso Royal Zafiro, el mismo que brinde seguridad y confianza tanto a los promotores como a los clientes.
- Ejecutar y desarrollar el conjunto habitacional Royal Zafiro que contiene 7 unidades de vivienda.
- Cumplir con las metas planteadas en la viabilidad del proyecto y alcanzar la rentabilidad esperada.
- Desarrollar el proyecto inmobiliario en el tiempo expresado en el cronograma de construcción.
- Consumar las ventas de los departamentos en base al cronograma valorado del proyecto.
- Velar que se cumplan todos y cada uno de los parámetros instaurados en la parte legal y sus entregables.
- Realizar una promoción acorde o mejor que la estrategia comercial planteada.

10.7. Alcance del proyecto

- Conformar y desarrollar a plenitud el fideicomiso Royal Zafiro
- Generar la gerencia del proyecto
- Ejecutar a cabalidad la planificación del proyecto, entiéndase a esto por estudios preliminares, anteproyecto, proyecto definitivo, detalles constructivos, especificaciones técnicas, presupuestos, memorias técnicas, ingenierías, entre otros.
- Realizar lo establecido mediante diseños al momento de la ejecución del proyecto.
- Cumplir con especificaciones técnicas.
- Tener un control permanente de los cronogramas y flujos de caja.
- Llevar un registro de las órdenes de trabajo o cambio si se llegarán a dar.
- La inmobiliaria debe fijar y tener claro la estrategia comercial para poder ejecutarla.
- Cumplir con los análisis de costos y la parte financiera planteada.
- Consolidar un departamento de crédito que se encargue de guiar y aclarar las dudas financieras del proyecto.
- Llevar una base de datos de todos los interesados del proyecto.

10.8. Estimaciones del proyecto

ESTIMACIÓN	INFORMACIÓN
Esfuerzo	La cantidad de horas por esfuerzo es de 2160 aproximadamente
Duración	Tiempo estimado de ejecución del proyecto 9 meses
Costo	El costo directo estimado es de \$ 915,503

Tabla No. 55 Estimaciones del proyecto

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.9. Comité directivo del proyecto:

- Eco. Joel Muriel Rodríguez Presidente Fideicomiso Royal Zafiro
- Arq. Giovanni Muriel Dávila Planificador y constructor del Proyecto
- Msc. Ing. Eco. Jenny Muriel Gerente de proyecto
- Lic. Gloria Dávila Gerente Inmobiliaria Dávila Cortéz
- Msc. Eco. Paúl Muriel Gerente de estrategia comercial y marketing

10.10. Roles y responsabilidades del proyecto:

PROYECTO	FIDEICOMISO	GERENTE DEL PROYECTO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIPO DE RELACION
Conjunto habitacional Royal Zafiro	Fideicomiso Royal Zafiro - Presidente Econ. Joel Muriel Roadriguez	Msc. Ing. Econ. Jenny Muriel	Planificación Arquitectónica	Arq. Giovanni Muriel	Por contrato
			Estudio de suelos	Geosuelos	Por contrato
			Calculo estructural	Ing. Paul Olmedo	Por contrato
			Ingenieria eléctrica	Consel	Por contrato
			Ingenieria hidrosanitaria	Ing. Santiago Duran	Por contrato
			Ventas	Lic. Gloria Davila	Por contrato
			Marketing y publicidad	Msc. Ing. Paul Muriel	Por contrato
			Area legal	Dr. Cristian Chimbo	Por contrato

Tabla No. 56 Roles y responsabilidades del proyecto

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.11. Supuestos del proyecto:

- Que existen fondos de inversión para el inicio de la construcción
- Que existirá crédito bancario para apalancar el proyecto
- Que va a haber preventas de por lo menos dos departamentos
- Lo presupuestado va a ir muy ligado a la realidad
- Que se cumpla con la velocidad de venta del proyecto
- Que el riesgo país mejore notablemente

10.12. Riesgos del proyecto:

Decaimiento macroeconómico del país	Subida de la Inflación	Burbuja inmobiliaria
Restricciones de créditos inmobiliarios	Impuestos a la plusvalía y a las herencias	Limitaciones adquisitivas por una eventual erupción del volcán Cotopaxi
Desdolarización	Variación de la oferta y la demanda a causa del incremento de costos de materiales de construcción	Subida de aranceles

Tabla No. 57 Riesgos del proyecto

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.13. Factores de éxito para el proyecto:

- Garantizar los flujos a través del éxito de las ventas mediante una estrategia comercial bien establecida.
- Contar con el compromiso y la entrega del personal a cargo del proyecto, sobretodo de los integrantes del fideicomiso.
- Gestionar sistemas de apalancamiento y créditos oportunos para que la obra no se paralice.
- Analizar los momentos adecuados para realizar las contrataciones y pagos a proveedores.
- Cumplir con lo establecido en la parte legal constituida.
- Alto desempeño de la parte técnica constructiva de la obra.

10.14. Gerencia de proyecto conjunto habitacional Royal Zafiro:

La gerencia de proyecto es de vital importancia para el Fideicomiso Royal Zafiro, el cual pone todo en las manos del contingente humano que se va a disponer para la ejecución del proyecto, los mismos que deberán garantizar mediante sus capacidades y talentos que todos los entregables planteados en el proyecto se desarrollen en su totalidad, cumpliendo así con la gestión de alcance, esto a pesar de los riesgos con los que cuenta actualmente el país y el proyecto como tal, ellos velaran que toda la planificación, ejecución, control y cierre de la obra llegue a los mejores términos, para esto la gerencia se base siguiente organigrama de cumplimiento:



Gráfico No. 124 Gerencia de Proyectos

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.15. Gestión de la integración:

Todos los procesos de gestión de la integración incorporados en el proyecto del conjunto habitacional Royal Zafiro, van a poder ser claramente definidos y coordinados, antes, durante y después de la iniciación, planificación y ejecución de la obra, para con esto, poder tener un seguimiento y un control de todo el proyecto hasta se etapa de culminación o cierre.

Como se mencionó anteriormente se usará la guía del PMBOOK, para la ejecución de todos estos procesos en el proyecto, los cuales detallamos a continuación:

- Acta de constitución
- Plan para la dirección
- Plan para la ejecución
- Plan de monitoreo y control del trabajo
- Control integrado de cambios
- Documentos de cierre de proyecto o fase

10.16. Esquema de la gestión de la integración:

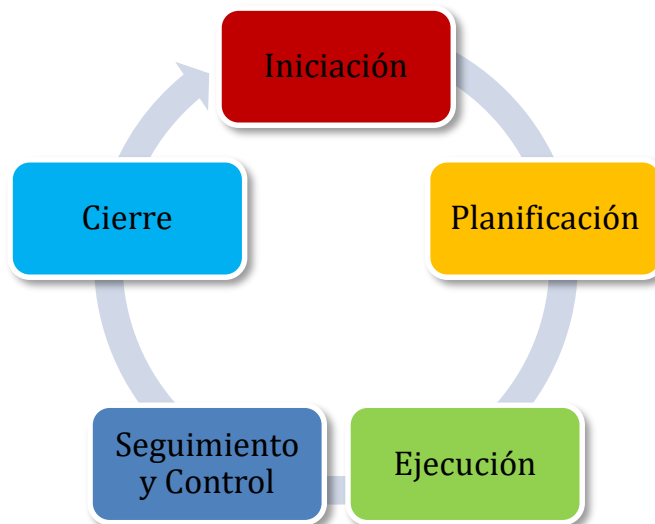


Gráfico No. 125 Esquema de la gestión de la integración

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.17. Gestión del alcance:

Hace referencia al trabajo que debe ser realizado para entregar el producto del proyecto. Para lo cual se requiere de:



Gráfico No. 126 Gestión del alcance
Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.17.1. Esquema de la gestión del alcance:

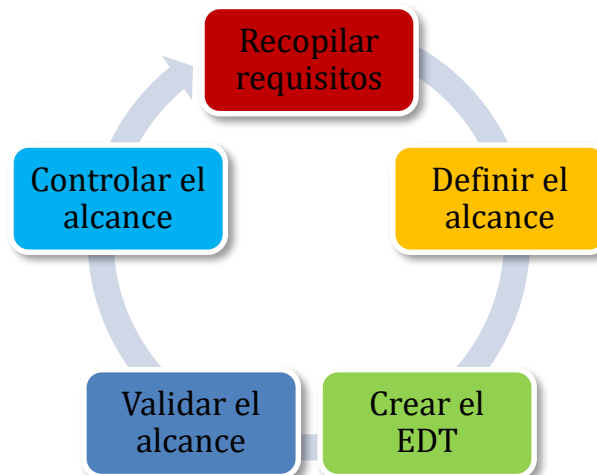


Gráfico No. 127 Esquema de la gestión del alcance

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.17.2. Estructura de desglose del trabajo o EDT

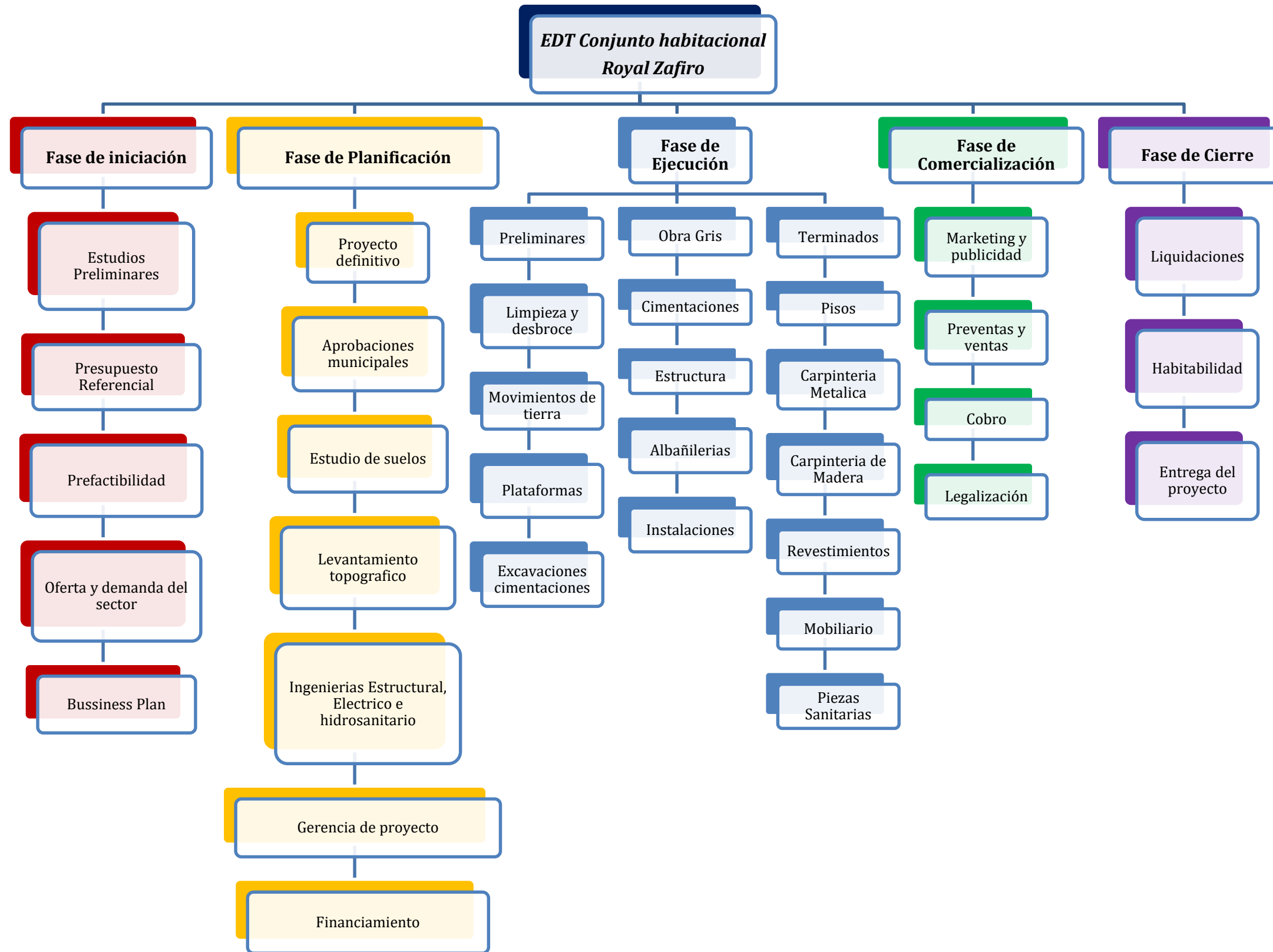


Gráfico No. 128 Estructura de desglose del trabajo de EDT

10.18. Gestión del tiempo:

El presidente del Fideicomiso el Economista Joel Muriel Rodríguez, por su gran trayectoria en el desempeño laboral, al igual que la Máster Ingeniera Comercial y Economista Jenny Muriel Dávila, gerente del proyecto Royal Zafiro, tienen a su haber una gran responsabilidad, la cual es, administrar y dirigir en los tiempos establecidos en los cronogramas del proyecto y según lo programado en el PMBOOK. Para esto se debe tener claro la asignación de recursos y las duraciones de cada una de las actividades, además de entender cuáles son las limitaciones y restricciones de la obra. Todo esto con un control permanente del desenvolvimiento del proyecto.

En base a los diagramas de avance de obra, se podrá visualizar y entender cómo se van desarrollando cada uno de los entregables del proyecto, de acuerdo a sus respectivas actividades y secuencia de avance, sus esfuerzos, y los recursos empleados. Para ello, los cronogramas se definen por:

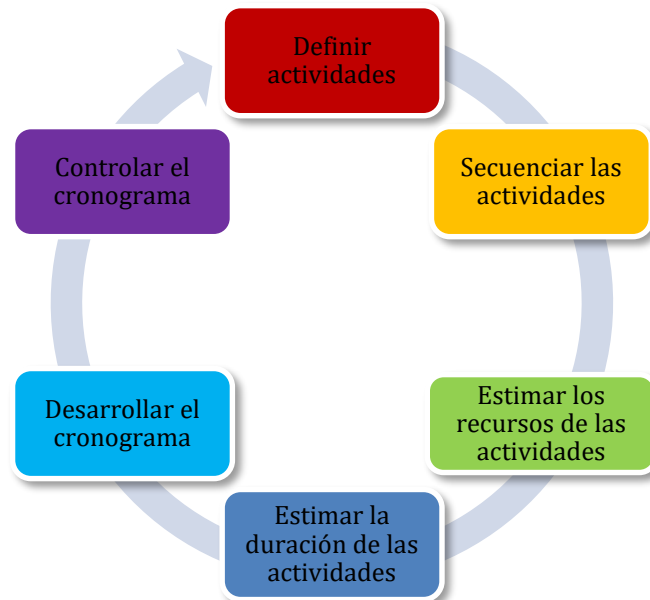


Gráfico No. 129 Gestión del tiempo

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.18.1. Cronograma del proyecto:

CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES

EDIFICIO ROYAL ZAFIRO

ACTIVIDADES	DURACION MESES	EJECUCION MESES										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
PLANIFICACION	2											
ANTEPROYECTO ARQUITECTONICO	1											
PROYECTO ARQUITECTONICO DEFINITIVO	1											
INGENIERIA ESTRUCTURAL	2											
INGENIERIA ESPECIALIDADES	2											
VENTAS	10											
PREVENTAS DEPARTAMENTOS	2											
VENTAS EN EJECUCION	9											
CONSTRUCCION	8											
MOVIMIENTOS DE TIERRA Y DESALOJOS	2											
ESTRUCTURA Y OBRA GRIS	4											
TERMINADOS	3											
AREAS EXTERIORES	3											

Tabla No. 58 Cronograma General de Actividades

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.19. Gestión de costos:

Como se menciona en el PMBOOK, la gestión de costos de un proyecto está enfocada en el costo asociado con los recursos necesarios para realizar el proyecto:

- Gente
- Materiales
- Equipo
- Servicios, etc.

Y es necesaria porque nos permite:

- Identificar los recursos que generan costos.
- Realizar mejores estimaciones de costos.
- Distribuir el costo total estimado del proyecto a elementos de trabajo individuales.
- Controlar los cambios al presupuesto del proyecto.

La gestión de costos se compone de los siguientes aspectos:

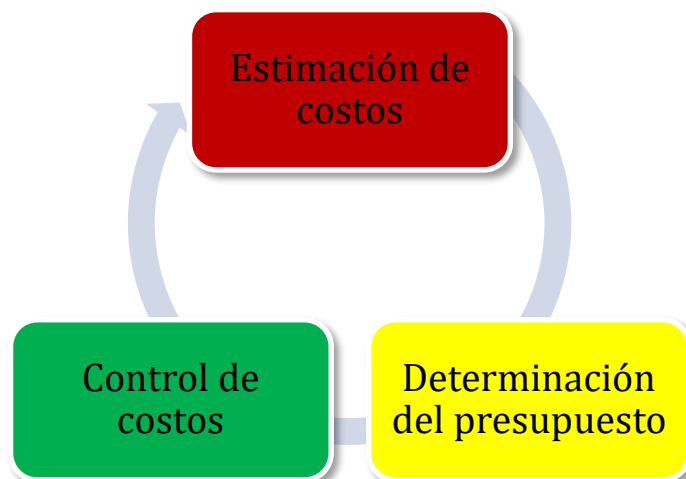


Gráfico No. 130 Gestión de costos

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.19.1. Estimación de costos:

PRESUPUESTO GENERAL						
EDIFICIO ROYAL ZAFIRO						
CODIGO	ITEM	U	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (USD)	COSTO TOTAL (USD)	% / Costo Total
1	TERRENO	m2	1.040,00	250,00	260.000,00	18,10%
2	COSTO DIRECTO				915.490,78	63,72%
2.1	Estructura y obra gris	m2	1.812,85	350,00	634.497,50	44,16%
2.2	Terminados en apartamentos	m2	880,90	220,00	193.798,00	13,49%
2.3	Terminados en parqueos y circulaciones vehiculares	m2	331,02	20,00	6.620,40	0,46%
2.4	Terminados en areas de bodegas	m2	62,62	40,00	2.504,80	0,17%
2.5	Terminados en circulaciones peatonales	m2	260,93	135,00	35.225,55	2,45%
2.6	Terminados y equipamientos en areas comunales	m2	52,83	200,00	10.566,00	0,74%
2.7	Areas verdes exteriores	m2	224,55	25,00	5.613,75	0,39%
2.8	IMPREVISTOS	%	3,00%	888.826,00	26.664,78	1,86%
3	COSTO INDIRECTO				261.298,63	18,19%
3.1	PLANIFICACION	%	3,20%		29.295,70	2,04%
3.1.1	Planificación y diseño arquitectónico	%	1,50%	915.490,78	13.732,36	0,96%
3.1.2	Diseños hidro sanitarios / electricos	%	0,40%	915.490,78	3.661,96	0,25%
3.1.3	Copias, Gastos Varios	%	0,25%	915.490,78	2.288,73	0,16%
3.1.4	Estudios de Suelo	%	0,20%	915.490,78	1.830,98	0,13%
3.1.5	Levantamiento Topográfico	%	0,10%	915.490,78	915,49	0,06%
3.1.6	Cálculo Estructural	%	0,50%	915.490,78	4.577,45	0,32%
3.1.7	Declaratoria de Propiedad	%	0,15%	915.490,78	1.373,24	0,10%
3.1.8	Fotocopias y Varios	%	0,10%	915.490,78	915,49	0,06%
3.2	IMPUESTOS Y SERVICIOS	%	1%		16.008,06	1,11%
3.2.1	Patente / 1.5 x 1.000	%	0,50%	915.490,78	4.577,45	0,32%
3.2.2	Colegio de Arquitectos (Construcción)	%	0,06%	915.490,78	549,29	0,04%
3.2.3	Impuestos de Aprobación (Municipio)	%	0,20%	915.490,78	1.830,98	0,13%
3.2.4	Fondo de Garantía (Póliza)	%	0,08%	915.490,78	732,39	0,05%
3.2.5	Alcantarillado (Acometida)	Unit.	25	17,69	442,34	0,03%
3.2.6	Empresa Eléctrica (Acometida)	Unit.	25	94,18	2.354,48	0,16%
3.2.7	CNT(Acometida)	Unit.	25	100,00	2.500,00	0,17%
3.2.8	Impuesto Predial	%	0,13%	915.490,78	1.190,14	0,08%
3.2.9	Gastos Varios (Ajuste de Impuestos)	%	0,20%	915.490,78	1.830,98	0,13%
3.3	HONORARIOS	%	7%		80.213,61	5,58%
3.3.1	Administración Fiduciaria-Contro Presupuestario	%	1,10%	915.490,78	10.070,40	0,70%
3.3.2	Gerencia de Proyecto	%	1,00%	915.490,78	9.154,91	0,64%
3.3.3	Fiscalización	%	0,50%	915.490,78	4.577,45	0,32%
3.3.4	Dirección Técnica - Constructor	%	0,50%	915.490,78	4.577,45	0,32%
3.3.5	Dirección Arquitectónica	%	1,00%	915.490,78	9.154,91	0,64%
3.3.6	Administrativos de Construcción	%	0,50%	915.490,78	4.577,45	0,32%
3.3.7	Promoción y Publicidad	%	0,50%	1.858.587,00	9.292,94	0,65%
3.3.8	Gestión Post-venta	%	0,30%	1.858.587,00	5.575,76	0,39%
3.3.9	Comisión de Ventas	%	1,25%	1.858.587,00	23.232,34	1,62%
3.4	COSTO FINANCIERO	%			135.781,25	9,45%
3.4	Intereses préstamos	%		135.781,25	135.781,25	9,45%
TOTAL PRESUPUESTO					1.436.789,41	100%

Tabla No. 59 Presupuesto General

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.20. Gestión de la calidad:

Para poder responder eficientemente a todos los objetivos, metas y logros que se pretende alcanzar, todos los promotores del proyecto Royal Zafiro, creen que es pertinente seguir e instaurar los siguientes procesos de calidad:

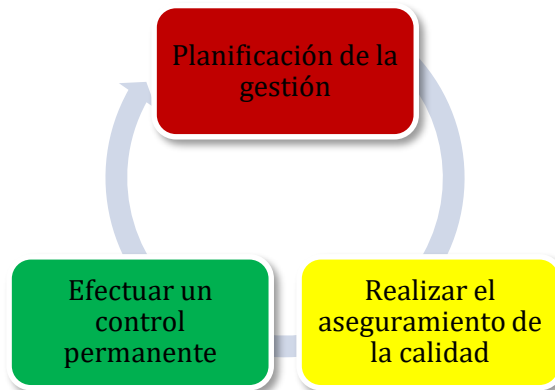


Gráfico No. 131 Gestión de la calidad

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

La calidad es un compromiso que se debe cumplir por todos y cada uno de los miembros que se encuentren inmersos en el proyecto, a continuación se detalla ciertos conceptos de calidad a emplear:



Gráfico No. 132 Conceptos de calidad

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.20.1. Matriz de la gestión de la calidad

INICIO DEL PROYECTO	
Definición del proyecto	SI / NO
Una definición del proyecto (o documento similar) ha sido elaborado por la empresa o proveedor externo?	NO
El alcance del proyecto ha definido claramente, incluyendo una descripción de cada entregable final que se produce?	SI
Hay algunas áreas fuera del alcance que hayan sido claramente documentadas?	NO
Se cuenta con expectativas planteadas o acordadas por niveles de calidad de los entregables, incluidos criterios de integridad y exactitud?	SI
Los costos generales del proyecto se han documentado y aceptado?	SI
Las fechas límite han sido aceptadas y confirmadas?	SI
Se han incluido documentación de sistemas, usuarios y códigos como entregables?	SI
La formación de necesidades se han generado como entregables?	SI
Se ha aprobado una definición del proyecto por escrito, por las partes interesadas y los administradores de la empresa, así como los promotores?	SI
Se ha creado un plan de trabajo integral de proyectos por el gerente o presidente?	SI
Procedimientos de gestión de proyectos	
El fideicomiso tiene procedimientos claros para la gestión del alcance y de riesgos?	SI
Es claro cual es el papel de la gestión de la calidad, el alcance y los riesgos de la empresa?	SI
El fideicomiso tiene un proceso en marcha para gestionar la calidad en general?	SI
El fideicomiso y sus proveedores ha llegado a un acuerdo sobre el nivel y frecuencia de comunicación formal que se espera durante el proyecto?	SI
El fideicomiso ha sido claro en el tipo de recursos que se necesitan y cuando los necesitan, con sus proveedores?	SI
Se han establecido procedimientos de facturación?	SI
Se han establecido una serie de hitos para revisar el progreso hasta la fecha y validar el proyecto que se encuentra en vías de finalización?	SI
Contrato	
Existe un acuerdo contractual en donde se detalle las expectativas de ambas partes (fideicomiso-proveedores), e cuanto a las prestaciones que se produzcan, los plazos, el calendario de pagos, exhaustividad y criterios de corrección, etc.?	SI
Describe el contrato un proceso de modificación de acuerdos a futuro?	NO
Indica el contrato las consecuencias para el proveedor en caso de no cumplir con la fecha límite o calidad de los productos?	SI
Se encuentran señalados en los contratos declaraciones de confidencialidad?	NO
Se encuentran señalados en los contratos derechos de propiedad?	NO
Se ha preparado el contrato, revisado y aprobado por el departamento legal?	SI
El contrato ha sido firmado formalmente por el fideicomiso y, el proveedor?	SI

Tabla No. 60 Matriz de la gestión de la calidad

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

Fuente: Tenstep

10.21. Gestión de Recursos Humanos:

Un buen líder y jefe de proyecto debe tener las cualidades y capacidades suficientes para planificar, organizar, dirigir y controlar a todo su contingente con el que va a trabajar para poder desarrollar el proyecto a plenitud. Para lo cual se debe tener claro cuáles son los procesos que se requieren para desarrollar la gestión de recursos humanos, la misma que se detalla a continuación:

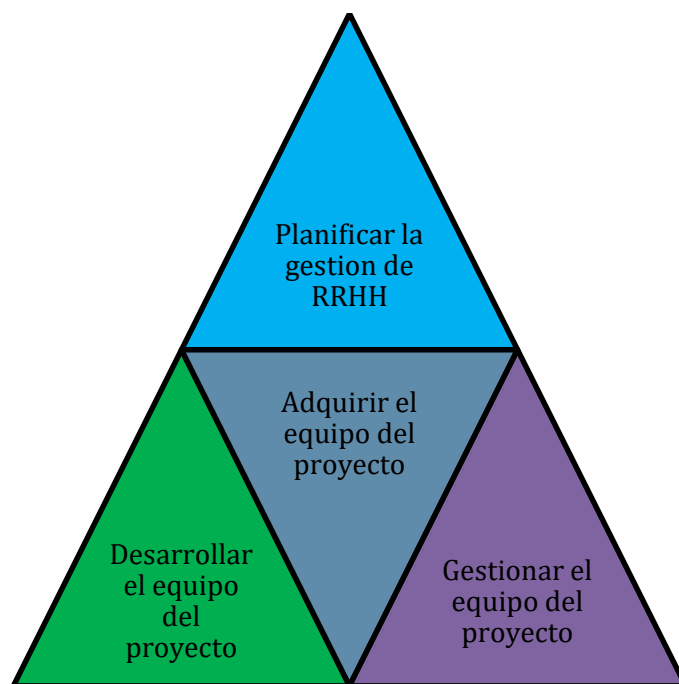


Gráfico No. 133 Gestión de Recursos Humanos

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.22. Gestión de la comunicación:

No es lo mismo informar que comunicar, un pilar sumamente importante que debe tener el proyecto como tal es la comunicación y el entendimiento, el transmitir sumamente claras las ideas de lo que se requiere o lo que se busca conseguir es de vital importancia, tanto desde la cabeza del fideicomiso Royal Zafiro, hasta como los colaboradores de obra que deben tener claro como se debe desarrollar la obra.

Para lo cual se va a fomentar la fluidez de la comunicación mediante los siguientes procesos:



Gráfico No. 134 Procesos de comunicación

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.22.1. Ejemplo de matriz de plan de comunicación:

Entregable/Descripción	Tipo (Obligatoria/ Mercadológica/ Informativa)	Público Meta	Método de entrega	Frecuencia de entrega	Responsable
Reporte de la Situación del Proyecto	Obligatorio	Patrocinador Gerentes Comité Directivo	Se envía al público por correo electrónico la plantilla del Reporte de la Situación del Proyecto.	Mensual	Gerente de proyecto
Sesiones Locales de promoción de conciencia Informar al personal del proyecto y entregables que van a tener impacto en ellas	Información	Comunidad usuaria local	Presentaciones al frente.	Programar dos veces a la semana hasta que todos los usuarios sean cubiertos	Analista líder
Sesiones Remotas de promoción de conciencia Informar al personal del proyecto y entregables que van a tener impacto en ellas	Información	Comunidad usuaria remota	Presentaciones por medio de la Red.	Celebrar sesiones tres veces a la semana hasta que todos los usuarios sean cubiertos	Analista líder
Insignias del Proyecto Las insignias se entregarán a la gente que asista a las presentaciones de promoción de conciencia para fomentar el entusiasmo y la imagen de marca.	Comercialización	Todos los usuarios, clientes, y grupo de interés	Entrega a quienes asisten a las presentaciones de promoción de conciencia. Enviar insignia en correo inter-compañía a aquellos que participaron en las emisiones por la Red.	Misma frecuencia que las sesiones de promoción de conciencia	Administrador de Proyecto

Tabla No. 61 Ejemplo de matriz de plan de comunicación

Fuente: Tenstep

10.23. Gestión de riesgo:

En todo proyecto se deben considerar sus fortalezas, sus debilidades, sus oportunidades y sus amenazas, es por eso que a manera de prevención y para poder mitigar cualquier impacto ante cualquier problema que se pueda suscitar en una obra, es necesario realizar un plan de riesgos, el cual garantice la continuidad hasta el cierre del proyecto.

Los problemas que se pueden generar pueden ser de diferente índole, ya sean de carácter interno o externo, a nivel micro o macro de la obra, pero con una prevención adecuada se pueden reducir notoriamente las consecuencias. Para realizar un monitoreo y control permanente de la situación y avance del proyecto, se han planteado los siguientes procesos a seguir:



Gráfico No. 135 Gestión de Riesgos

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.24. Gestión de adquisiciones:

Todo el proceso de adquisiciones involucra a un determinado número de departamentos y personas que forman parte del proyecto, los cuales deben velar, que todo el proceso de compra o alquiler de materiales o equipos necesarios para la obra se realicen de la mejor manera.

Esto se origina desde la parte de planificación en donde las especificaciones técnicas, al igual que los diseños van de la mano con lo que se busca conseguir en obra, tal es el caso por ejemplo de las plataformas de cada uno de los bloques, para lo cual se requiere de cierto equipo pesado, los mismos que deben ser rentados o alquilados para la ejecución de los trabajos en mención. Al igual que esto, el tema de encofrados es de vital importancia saber qué sistema se va a emplear y el tiempo que va a requerir en obra, para no provocar tiempos muertos por falta de uso en los equipos.

Así también todo lo referente a materiales como son cemento, arena, lastre, ripio, aditivos, epóxicos, granito, mármol, piedra, pisos flotantes, porcelanatos, cerámicas, carpintería metálica y de madera, entre otros, se contará con proveedores calificados, los mismos serán aprobados mediante cotizaciones respectivas que cumplan con los requerimientos de los promotores, para después de esto firmar los respectivos contratos de obra, con el departamento legal del proyecto. Para garantizar que todos estos procesos de gestión de adquisiciones se lleven a cabo correctamente, se deberán seguir los siguientes pasos:



Gráfico No. 136 Gestión de adquisiciones

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

10.25. Conclusiones:

Todo lo concerniente a gerencia se puede evidenciar claramente que va estar muy bien estructurado, se cuenta con los profesionales a cargo que sabrán liderar, administrar, planificar, organizar, dirigir y controlar el proyecto, todos y cada unos de ellos sabrá manejar los procesos a seguir en todos los ámbitos de gestión detallados, ya sean estos de integración, alcance, tiempo, costos, calidad, recursos humanos, comunicación, riesgo y adquisiciones.

Para con ello conducir al proyecto a un cierre correcto y ordenado, obteniendo los réditos esperados en rentabilidad, utilidad y tiempo que los promotores e inversionistas de la obra ansían obtener.

FASE CONCLUSIONES FINALES Y OPTIMIZACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO



11. Conclusiones y optimización del proyecto

11.1. Componente y entorno macroeconómico

En el plan de negocios presentado se pudo definir que la macroeconomía estudia los bienes y servicios producidos, el total de ingresos, los niveles de empleo, la balanza de pagos, el tipo de cambio o el comportamiento de los precios en general de un país.

Para poder tener un panorama más claro de lo que está aconteciendo en el país y obtener ciertos mecanismos de acción, debemos revisar algunos de los indicadores actuales para determinar el comportamiento que está teniendo el Ecuador en aspectos macroeconómicos, y de qué manera podemos optimizar estos escenarios frente al proyecto en ejecución.

El barril del crudo de petróleo se fijó a inicios de 2.015, que podía estar en \$79.70, lo cual afectó circunstancialmente a la economía del país, al encontrarse actualmente bordeando los \$47.00 por barril a la alza, aunque se ha previsto que el precio referencial del petróleo para estimar el presupuesto del 2.016 sea de \$40.00, lo cual ayudaría de cierta manera a controlar el gasto público.

FECHA	VALOR
Octubre-11-2015	49.63 USD
Octubre-10-2015	49.63 USD
Octubre-09-2015	49.63 USD
Octubre-08-2015	49.43 USD
Octubre-07-2015	47.81 USD
Octubre-06-2015	48.53 USD
Octubre-05-2015	46.26 USD
Octubre-04-2015	45.54 USD
Octubre-03-2015	45.54 USD
Octubre-02-2015	45.54 USD
Octubre-01-2015	44.74 USD
Septiembre-30-2015	45.09 USD
Septiembre-29-2015	45.23 USD
Septiembre-28-2015	45.23 USD
Septiembre-27-2015	45.70 USD
Septiembre-26-2015	45.70 USD
Septiembre-25-2015	45.70 USD
Septiembre-24-2015	44.79 USD
Septiembre-23-2015	44.37 USD
Septiembre-22-2015	45.83 USD
Septiembre-21-2015	46.68 USD
Septiembre-20-2015	44.68 USD
Septiembre-19-2015	44.68 USD
Septiembre-18-2015	44.68 USD
Septiembre-17-2015	46.90 USD
Septiembre-16-2015	47.15 USD
Septiembre-15-2015	44.59 USD
Septiembre-14-2015	44.00 USD
Septiembre-13-2015	44.63 USD
Septiembre-12-2015	44.63 USD

Gráfico No. 137 Precio del Crudo de petróleo

Fuente: Banco Central del Ecuador

Actualmente los datos estadísticos obtenidos por el Banco Central del Ecuador, nos señalan que los ingresos no petroleros estarían financiando el 51.00% del presupuesto general del estado para este año en curso, se está hablando de \$36.317 millones, los mismos que tienen un déficit que equivale a 4.94%, de los \$41.685 que el país requiere.

INDICADORES PER CÁPITA

VARIABLES \ AÑOS	2014 (p)	2015 (prev)
Población miles de habitantes (*)	16.027	16.279
Dólares		
Producto interno bruto	6.297	6.086
Consumo final de hogares	3.710	3.873
Formación bruta de capital fijo	1.736	1.535
Exportaciones	1.799	1.325
Importaciones	1.896	1.636
Dólares de 2007		
Producto interno bruto	4.353	4.302
Consumo final de hogares	2.695	2.674
Formación bruta de capital fijo	1.200	1.050
Exportaciones	1.193	1.132
Importaciones	1.377	1.253
Tasas de variación en dólares de 2007		
Producto interno bruto	2,04	-1,17
Consumo final de hogares	1,84	-0,79
Formación bruta de capital fijo	3,64	-12,50
Exportaciones	3,25	-5,11
Importaciones	3,98	-9,06

(*) Proyecciones oficiales del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

(p): provisional.

(prev): previsiones.

Tabla No. 62 Indicadores Per Capita

Las condiciones actuales del país son totalmente desfavorables no únicamente por la caída estrepitosa del petróleo, sino también por los elevados gravámenes sobre las importaciones, la nueva reforma tributaria y la amnistía, lo cual está mermando el progreso y avance del país, no solo en el sector de la construcción y en el sector inmobiliario, que ha sido duramente golpeado por toda una serie de impuestos y salvaguardias, sino también en todo ámbito económico, el crecimiento del país se redujo del 4% proyectado a un 1.9% según informes del Banco Central del Ecuador, y el riesgo de invertir aquí crece paulatinamente.

Los créditos o préstamos hipotecarios están sumamente reducidos, el riesgo inminente de una erupción del volcán Cotopaxi y la llegada estridente del fenómeno del niño, incrementa notoriamente las precauciones de cualquier inversionista a arriesgarse en un país que además por experiencia ha sufrido y vivido permanentemente a la sombra de feriados bancarios y convertibilidades monetarias.

Cabe recalcar que también el país atraviesa por la imposición de una serie de impuestos que perjudican notablemente su progreso, tal es el caso del impuesto a la plusvalía, en donde la idea fundamental del Gobierno Central es “limitar la especulación de precios del suelo”, destinando a implementar impuestos a suelos vacíos, baldíos en borde de terreno. Pero como tal el significado de fondo no contempla lo anteriormente citado, puesto que no afecta como dice el Presidente a menos del 2% de la población, lo que hace realmente hace es ahogar o asfixiar a la clase media y media baja, puesto a que si no es destinado a incrementar la utilidad de un individuo o grupo de personas, esto evidentemente es coartar el progreso de todos y cada uno de los Ecuatorianos en vista a que claramente limita su avance, ya que, el Estado va a quedarse con el 75% del incremento planteado al momento de vender un inmueble, lo cual indudablemente esto es abuso al sector inmobiliario y por ende a la población en general.

También actualmente el Ecuador sufre el embate de un impuesto como el de las herencias el mismo que se aplica a los bienes de las personas sea en herencia, legado o donación.

Para la aplicación de la misma se tienen tablas, que determinan el porcentaje a pagar de acuerdo al capital y bienes que se destinen a los herederos, iniciando con 2.5% para montos superiores a 100 salarios básicos (35.400 USD), alcanzando porcentajes de hasta 75%, relacionando con el número de herederos legítimos o ilegítimos.

Esto ahonda la crisis por la que atraviesa el país y no soluciona de ninguna manera los problemas por los que actualmente estamos atravesando, el no haber previsto fondos para una crisis a raíz del desplome del precio del petróleo, no justifica el meterle la mano de forma indiscriminada al bolsillo del pueblo ecuatoriano.

Finalmente, lo que se requiere es buscar estrategias de mercado que permitan potencializar los proyectos, generar alianzas sistematizadas que ayuden a sobreponernos de los impuestos instaurados en un régimen totalitario y poco o nada democrático, y simplemente trabajar duro, porque en los momentos de crisis son donde salen las mejores oportunidades, ya sean estos, con sistemas mejorados o nuevos de construcción, políticas inmobiliarias que faciliten la compra y venta de inmuebles, la reducción de la especulación del suelo, y definitivamente la derogación de ciertas leyes que limitan el progreso de nuestro pueblo.

11.2. Evaluación del inmueble base: Localización

Como se menciona en el plan de negocios es de vital importancia para este como para cualquier otro proyecto, el tener una buena ubicación, localización, que cuente con infraestructura adecuada, una serie de equipamientos de primer orden y un sistema de movilización y transporte adecuados.

Para el análisis comparativo de ponderación u optimización de lo propuesto vs. lo analizado anteriormente podemos tomar algunos patrones guía de referencia:

- La ubicación.- el sitio o predio a intervenir tiene unas características únicas e inmejorables, un lugar seguro, cercano a centros de salud, recreación, educación, posee unas vistas únicas, ya que, en el sector la ordenanza no permite construir más de tres pisos de altura, y el terreno se encuentra ubicado

en un sitio privilegiado con pendiente de terreno positiva lo cual genera una panorámica de los valles. Razón por la cual no se podría mejorar dicha característica

- Las vías.- gracias a la llegada del nuevo aeropuerto de Quito ubicado en Tababela, el sistema vial, mejoro sustancialmente con la implementación de la ruta viva, la cual conduce con facilidad a cualquier destino que uno busque llegar. Todo el sistema funciona perfectamente.
- Área verde.- el proyecto como tal dispone en sus alrededores de grandes áreas como parque, jardines y bosques por lo que es un lugar de pleno esparcimiento y no se lo podría mejorar más.
- El clima.- es sumamente agradable con una temperatura promedio de 16° inmejorable.
- Infraestructura.- se dispone de todo tipo de sistemas, eléctrico, agua potable, alcantarillado, recolección de basura, y de comunicación, por ende estar 100% optimizado.
- Equipamiento.- se dispone de centros educativos, primarios, secundarios, universitarios, clínicas, hospitales, centros ecuménicos, mortuorios, recreativos como centros comerciales, parques, spas, entre otros. Se dispone de básicamente todo en el sector.

11.3. Análisis y entorno de mercado

El plan de negocios en lo que se refiere al análisis y entorno de mercado nos decía que el sector de San Juan de Cumbayá, en donde se encuentra implantado el proyecto, ha sido y viene siendo por muchos años uno de los sectores con más alta plusvalía del Distrito Metropolitano de la ciudad de Quito, en los actuales momentos esta característica no ha disminuido en lo absoluto, la oferta y demanda por vivienda más bien se ha incrementado gracias a las altas prestaciones que cuenta la zona.

Actualmente el conjunto habitacional Royal Zafiro cumple con todos los requisitos de oferta y demanda que la zona presenta, si bien es un proyecto de pocas unidades de vivienda, en este caso 7 unidades, esto lo hace más apetecible al mercado, puesto que la gente del sector y en general busca menos conglomerados humanos con quien relacionarse, que puedan vivir en un lugar que les brinde exclusividad y sin tener varios copropietarios en un mismo proyecto. Además el proyecto está plenamente optimizado por las siguientes características:

- El precio en base a todas las prestaciones que cuenta el proyecto, es enteramente razonable porque proyectos que se encuentran en sus cercanías no cuentan con todo lo que brinda Royal Zafiro.
- Las áreas de los departamentos se ajustan plenamente a lo que el mercado requiere, tanto en segmentos medios altos como altos, el generar mayores dimensiones en las departamentos podría producir valores que impidan o ralenticen la venta de las unidades de vivienda.
- La competencia en la zona tiene un margen razonable, existen aproximadamente 8 proyectos en ejecución de similares características, lo cual hace que sea plenamente competitivo.
- En lo referente a los precios de venta de los departamentos, los valores se encuadran un poco más alto que los proyectos cercanos, exactamente entre \$100 y \$200 más por metro cuadrado, y es por la razón anteriormente explicada, que no todos disponen de las prestaciones que Royal Zafiro cuenta y por la exclusividad que brinda, es por eso, que los precios se mantendrán de acuerdo a lo planificado.

11.4. Fase arquitectónica – técnica

En lo concerniente al componente arquitectónico se puede concluir que el predio se encuentra inmerso en una zona de altas prestaciones y servicios de la ciudad, que la estructura edificada circundante del lugar está en fase de consolidación, lo cual es punto ampliamente

favorable, puesto que se cuenta con absolutamente todo lo que se requiera, sin la necesidad de ir a la ciudad de Quito o a sus zonas periféricas.

Refiriéndose al terreno como tal podemos concluir que su relieve posee una ligera pendiente del 1%, que al ya disponer de una licencia de trabajos varios se ha procedido a remover toda la vegetación y la maleza que existía, que en sus cercanías no existen fallas geológicas, y que se dispone un tipo de suelo totalmente beneficioso para la construcción como lo es la cangagua.

El corte de terreno evidencia una pendiente positiva, lo cual permite generar una serie de plataformas a diferentes alturas, que enriquece enormemente el desarrollo espacial del proyecto.

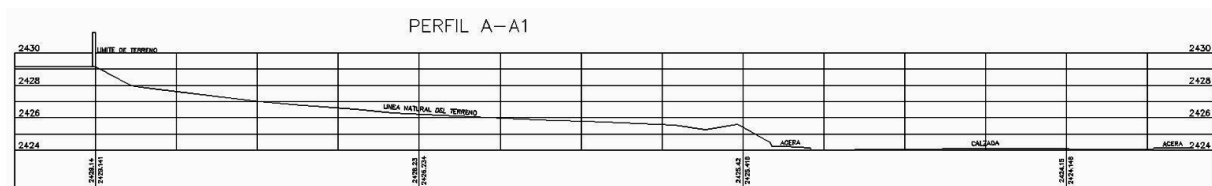


Gráfico No. 138 Perfil del terreno

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

La normativa municipal vigente nos señala en su informe de regulación metropolitana que se dispone de un COS PB de 35% y un COS TOTAL de 105%, y una altura máxima de edificación de 3 pisos, o sea 12 metros. Teniendo un predio de 1.040 m² de terreno, quiere decir que lo óptimo sería tener un total de 364 m² en PB, y 1.092 m² de coeficiente total de ocupación de suelo en altura.

Actualmente el proyecto contempla tres departamentos desarrollados en planta baja, sumando un total de 355.54 m², lo que equivale al 34.42% del 35% permitido, eso quiere decir que arquitectónicamente está totalmente optimizado, en lo referente a los demás niveles, el proyecto presenta un desarrollo de cuatro departamentos en altura, dando una sumatoria total de 856.19 m², lo que equivale al 82.88% del 105% permitido, por lo que es aquí donde se va a potencializar la obra con la creación de dos departamentos adicionales para poder acercarnos o tratar de cumplir con esos 105% permitidos.



Gráfico No. 139 Planta baja

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

La planta baja del proyecto se encuentra totalmente optimizada y no se va a realizar ningún tipo de cambio o ajuste.

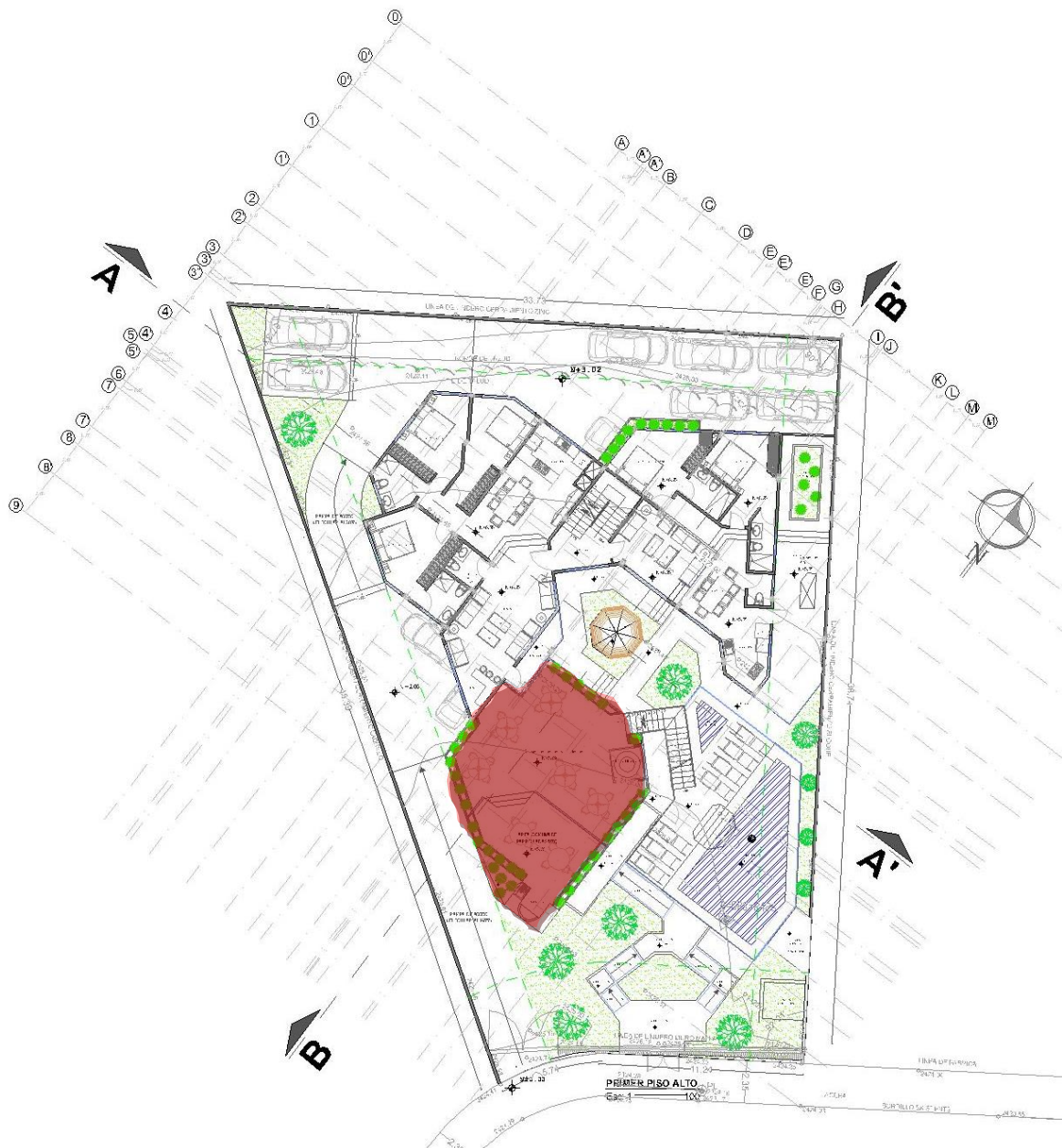


Gráfico No. 140 Planta Alta tipo

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

El espacio señalado es donde se realizará la creación de dos departamentos adicionales que nos permitan aprovechar de mejor manera el COS TOTAL admitido por el IRM vigente.

11.5. Costos

En base a lo estudiado, analizado y expuesto en el presente plan de negocios, sabemos que el proyecto está siendo enteramente rentable y en las condiciones que se encuentra actualmente el mercado inmobiliario del país.

Los costos tanto directos, indirectos y de terreno se enmarcan en los valores que actualmente la zona evidencia en diferentes proyectos inmobiliarios.

Los costos de terreno que muestra la zona en base a los avalúos planteados por el municipio, realmente no reflejan los montos que se están presentando, existe bastante especulación de las tierras, generadas por el cambio del nuevo aeropuerto a la zona y la creación de sus vías de conexión, como lo es la ruta viva. El costo planteado para nuestro predio en el plan de negocio ejecutado fue de \$250 el metro cuadrado de terreno, pero para esta fase de optimización se ve pertinente aumentar dicho valor hasta llegar a los \$350 por metro cuadrado, que actualmente refleja dicho sitio.

En cuanto a lo que se refiere a costos directos, dígame esto a lo referente a construcción, equipos, materiales, mano de obra y transporte, se encuentran estrechamente vinculados a los precios de mercado, el costo por metro cuadrado de construcción en el plan de negocios presentado esta planteado alrededor de los \$800 por metro cuadrado que es un valor que permite ejecutar la obra con los acabados de lujo planificados, por lo que, no se va a realizar ninguna modificación u optimización del costo que se lo considera correcto. El único cambio se verá reflejado en el incremento de los dos departamentos que se propone en la fase arquitectónica – técnica.

La parte de costos indirectos de igual manera se conservará con los valores estimados en el plan de negocios propuesto, ya que no existe ninguna variación de costos por honorarios profesionales en los últimos meses.

Siendo ese el panorama propuesto, el cuadro de áreas y los costos del proyecto de manera optimizada quedarían desarrollados de la siguiente manera:

CUADRO DE ÁREAS

EDIFICIO ROYAL ZAFIRO

NIVEL	ÁREAS (M ²)						TOTALES POR NIVEL
	DEPARTAMENTOS	CIRCULACION PEATONAL	EQUIPAMIENTO COMUNAL	PARQUEOS CIRCULACION VEHICULAR	BODEGAS	ÁREAS VERDES	
+0,13	0,00	35,96	0,00	0,00	62,62	0,00	98,58
+2,68	119,83	48,95	17,61	110,34	0,00	40,44	337,17
+3,70	135,75	48,95	17,61	110,34	0,00	40,44	353,09
+2,32	103,61	48,95	17,61	110,34	0,00	40,44	320,95
+6,25	142,04	19,53	0,00	0,00	0,00	103,23	264,80
+6,76	140,73	19,53	0,00	0,00	0,00	0,00	160,26
+6,76	103,61	48,95	17,61	110,34	0,00	40,44	320,95
+6,76	103,61	48,95	17,61	110,34	0,00	40,44	320,95
+9,31	98,21	19,53	0,00	0,00	0,00	0,00	117,74
+9,82	140,73	19,53	0,00	0,00	0,00	0,00	160,26
TOTALES	1.088,12	358,83	88,05	551,70	62,62	305,43	2.454,75

Tabla No. 63 Cuadro de áreas optimizado
Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

PRESUPUESTO GENERAL

EDIFICIO ROYAL ZAFIRO

CODIGO	ITEM	U	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (USD)	COSTO TOTAL (USD)	% / Costo Total
1	TERRENO	m2	1.040,00	350,00	364.000,00	19,33%
2	COSTO DIRECTO				1.221.348,77	64,86%
3	COSTO INDIRECTO				297.654,91	15,81%
TOTAL PRESUPUESTO					1.883.003,67	100%
COSTO POR M2 AREA BRUTA					767,09	100%
COSTO POR M2 AREA UTIL					1.730,51	100%

Tabla No. 64 Presupuesto general optimizado
Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

11.6. Estrategia comercial

La estrategia comercial presentada en este plan de negocios ha sido estructurado en base a las 4p (plaza, producto, publicidad y precio), la cual se cree se ajusta a los requerimientos del mercado. Las estrategias de marketing y publicidad buscarán ser las mejores enfocándose en el aprovechamiento de la ubicación del proyecto, su seguridad, accesibilidades, su desarrollo arquitectónico, confort, comodidades y promoción de venta. Por lo que se podría optimizar el proyecto a través de medios de comunicación televisiva, radio o internet.

11.7. Viabilidad

El estudio realizado en el presente plan de negocios muestra que el proyecto es enteramente rentable, viable y que genera amplias utilidades para sus promotores, a continuación se muestra las conclusiones del presente plan y su propuesta de optimización:

DEPARTAMENTOS A SER COMERCIALIZADOS					
DPTO.	NIVEL	TIPO DE VIVIENDA	ÁREA (M2)	PRECIO UNITARIO (\$/M2)	VALOR INMUEBLE (\$)
1	+2,68	1	119,83	2.000,00	239.660,00
2	+3,70	1	135,75	2.000,00	271.500,00
3	+2,32	1	103,61	2.200,00	227.942,00
4	+6,25	1	142,04	2.100,00	298.284,00
5	+6,76	1	140,73	2.100,00	295.533,00
6	+9,31	1	98,21	2.200,00	216.062,00
7	+9,82	1	140,73	2.200,00	309.606,00
TOTAL INGRESOS					1.858.587,00

Tabla No. 65 Análisis de ingresos actual plan de negocios

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

DEPARTAMENTOS A SER COMERCIALIZADOS					
DPTO.	NIVEL	TIPO DE VIVIENDA	AREA (M2)	PRECIO UNITARIO (\$/M2)	VALOR INMUEBLE (\$)
1	+2,68	1	119,83	2.000,00	239.660,00
2	+3,70	1	135,75	2.000,00	271.500,00
3	+2,32	1	103,61	2.200,00	227.942,00
4	+6,25	1	142,04	2.100,00	298.284,00
5	+6,76	1	140,73	2.100,00	295.533,00
6	+6,76	1	103,61	2.100,00	217.581,00
7	+6,76	1	103,61	2.100,00	217.581,00
8	+9,31	1	98,21	2.200,00	216.062,00
9	+9,82	1	140,73	2.200,00	309.606,00
TOTAL INGRESOS					2.293.749,00

Tabla No. 66 Análisis de ingresos plan de negocios optimizado

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

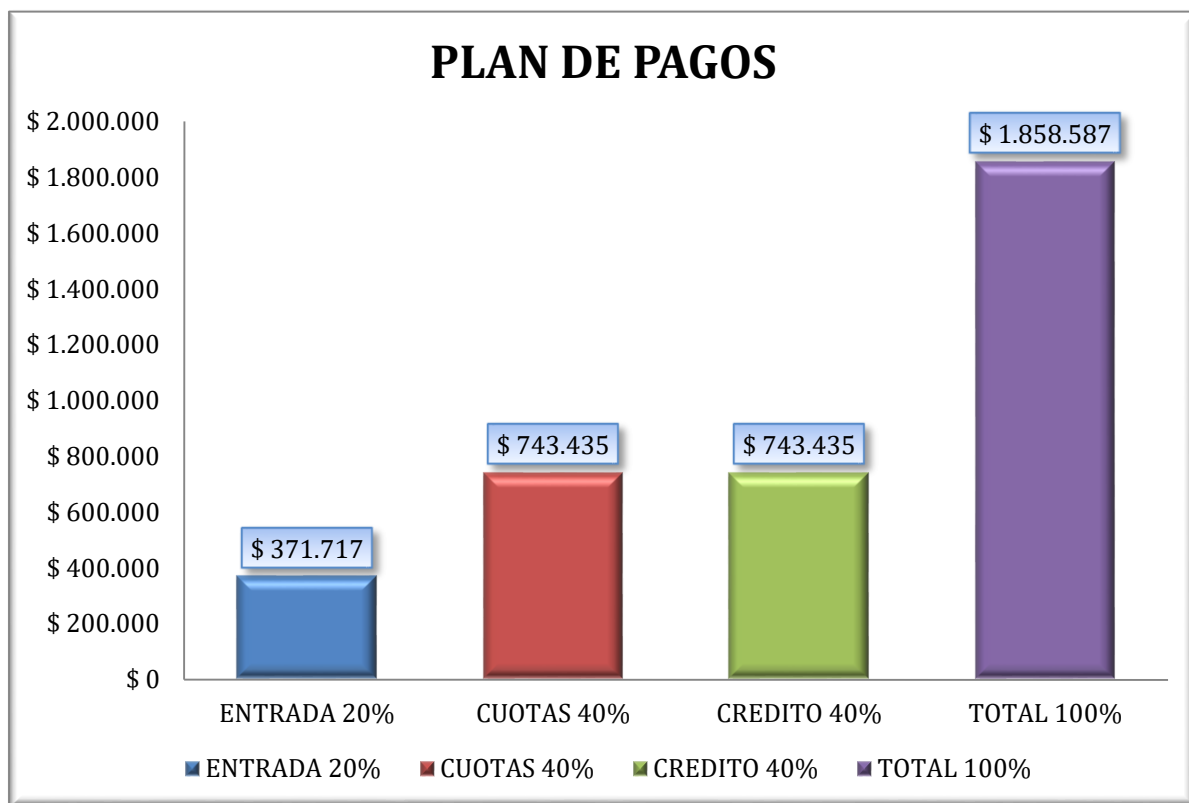


Gráfico No. 141 Plan de pagos actual plan de negocios

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

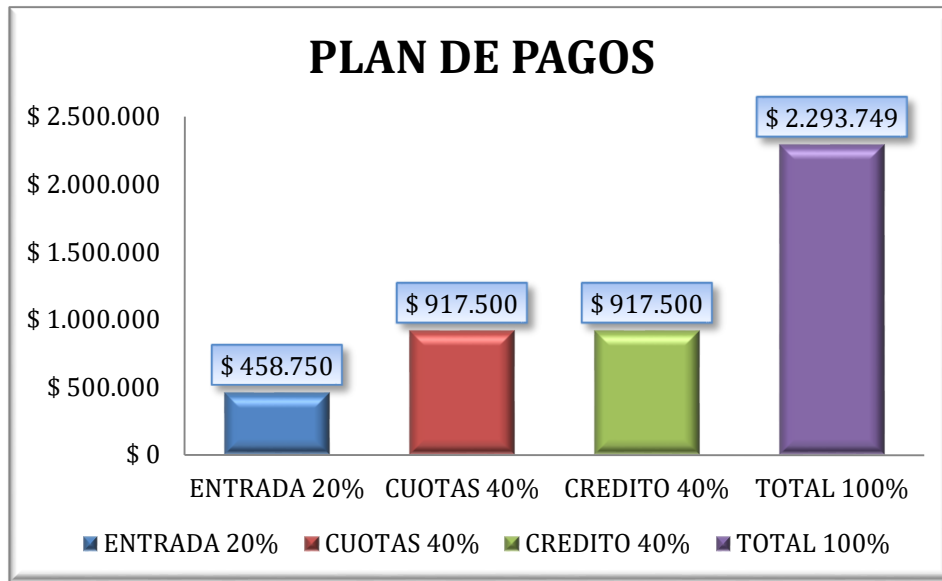


Gráfico No. 142 Plan de pagos actual optimizado

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

ESQUEMA DE INGRESOS POR COMERCIALIZACION												
DPTO.	NIVEL	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11
1	+2,68	0,00	47.932,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	95.864,00
2	+3,70	0,00	54.300,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	108.600,00
3	+2,32	0,00	45.588,40	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	91.176,80
4	+6,25	0,00	59.656,80	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	119.313,60
5	+6,76	0,00	59.106,60	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	118.213,20
6	+9,31	0,00	43.212,40	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	86.424,80
7	+9,82	0,00	61.921,20	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	123.842,40
TOTAL INGRESOS		0,00	371.717,40	92.929,35	92.929,35	92.929,35	92.929,35	92.929,35	92.929,35	92.929,35	92.929,35	743.434,80

Gráfico No. 143 Esquema de proyección de ingresos por comercialización en el actual plan de negocios

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

PROYECCION DE INGRESOS POR COMERCIALIZACION											
M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	
0,00	47.932,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	11.983,00	95.864,00
0,00	54.300,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	13.575,00	108.600,00
0,00	45.588,40	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	11.397,10	91.176,80
0,00	59.656,80	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	14.914,20	119.313,60
0,00	59.106,60	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	14.776,65	118.213,20
0,00	43.516,20	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	87.032,40
0,00	43.516,20	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	10.879,05	87.032,40
0,00	43.212,40	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	10.803,10	86.424,80
0,00	61.921,20	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	15.480,30	123.842,40
0,00	458.749,80	114.687,45	114.687,45	114.687,45	114.687,45	114.687,45	114.687,45	114.687,45	114.687,45	114.687,45	917.499,60

Gráfico No. 144 Esquema de proyección de ingresos por comercialización optimizado

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

9,00 meses
(PERIODO DE VENTAS)

MES	VENTA	INGRESOS										TOTAL
		2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	\$
1,00	2,00	41.301,93	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	10.325,48	82.603,87	206.509,67
2,00	3,00		41.301,93	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	11.800,55	82.603,87	206.509,67
3,00	4,00			41.301,93	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	13.767,31	82.603,87	206.509,67
4,00	5,00				41.301,93	16.520,77	16.520,77	16.520,77	16.520,77	16.520,77	82.603,87	206.509,67
5,00	6,00					41.301,93	20.650,97	20.650,97	20.650,97	20.650,97	82.603,87	206.509,67
6,00	7,00						41.301,93	27.534,62	27.534,62	27.534,62	82.603,87	206.509,67
7,00	8,00							41.301,93	41.301,93	41.301,93	82.603,87	206.509,67
8,00	9,00								41.301,93	82.603,87	82.603,87	206.509,67
9,00	10,00									123.905,80	82.603,87	206.509,67
	11,00											0,00
	12,00											0,00
	13,00											0,00
	14,00											0,00
	15,00											0,00
TOTAL		41.301,93	51.627,42	63.427,97	77.195,28	93.716,05	114.367,02	141.901,64	183.203,58	348.411,31	743.434,80	1.858.587,00

MODELO VENTAS

FORMA DE PAGO
20% ANTICIPO
40% EN CUOTAS
40% FINAL

UNIDADES: 7,00
VELOCIDAD: 2% MENSUAL

Tabla No. 67 Cash Flow o flujo de caja del actual plan de negocios

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

9,00 meses
(PERIODO DE VENTAS)

MES	VENTA	INGRESOS										TOTAL
		2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	\$
1,00	2,00	50.972,20	12.743,05	12.743,05	12.743,05	12.743,05	12.743,05	12.743,05	12.743,05	12.743,05	101.944,40	254.861,00
2,00	3,00		50.972,20	14.563,49	14.563,49	14.563,49	14.563,49	14.563,49	14.563,49	14.563,49	101.944,40	254.861,00
3,00	4,00			50.972,20	16.990,73	16.990,73	16.990,73	16.990,73	16.990,73	16.990,73	101.944,40	254.861,00
4,00	5,00				50.972,20	20.388,88	20.388,88	20.388,88	20.388,88	20.388,88	101.944,40	254.861,00
5,00	6,00					50.972,20	25.486,10	25.486,10	25.486,10	25.486,10	101.944,40	254.861,00
6,00	7,00						50.972,20	33.981,47	33.981,47	33.981,47	101.944,40	254.861,00
7,00	8,00							50.972,20	50.972,20	50.972,20	101.944,40	254.861,00
8,00	9,00								50.972,20	101.944,40	101.944,40	254.861,00
9,00	10,00									152.916,60	101.944,40	254.861,00
	11,00											0,00
	12,00											0,00
	13,00											0,00
	14,00											0,00
	15,00											0,00
TOTAL		50.972,20	63.715,25	78.278,74	95.269,47	115.658,35	141.144,45	175.125,92	226.098,12	429.986,92	917.499,60	2.293.749,00

MODELO VENTAS

FORMA DE PAGO
20% ANTICIPO
40% EN CUOTAS
40% FINAL

UNIDADES: 7,00
VELOCIDAD: 2% MENSUAL

Tabla No. 68 Cash Flow o flujo de caja optimizado

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

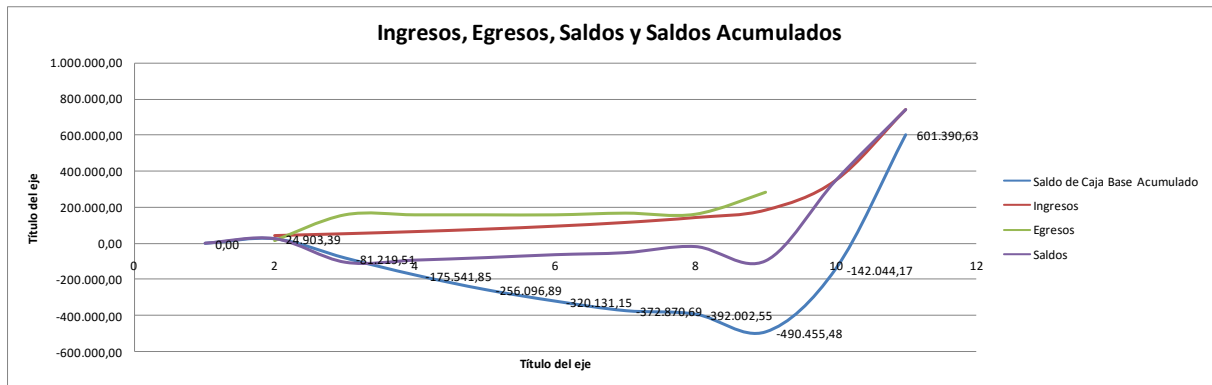


Gráfico No. 145 Ingresos, egresos y saldos acumulados actual plan de negocios

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

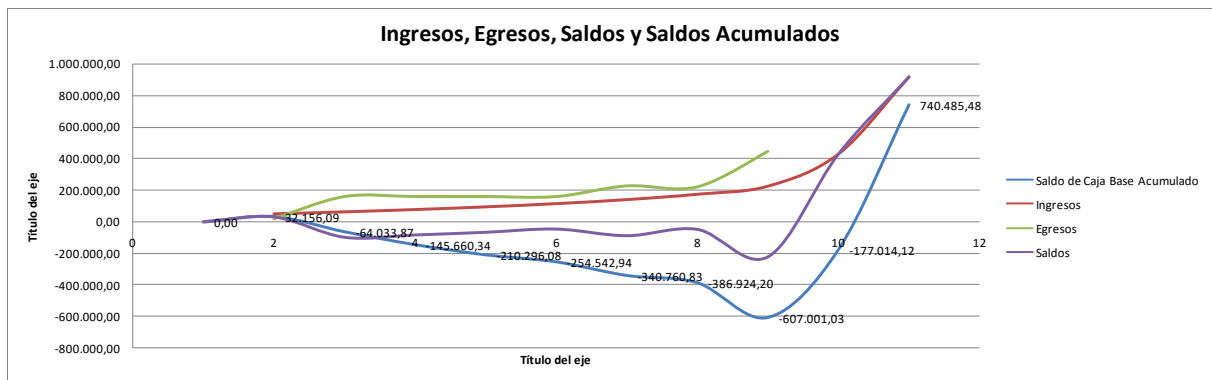


Gráfico No. 146 Ingresos, egresos y saldos acumulados optimizados

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

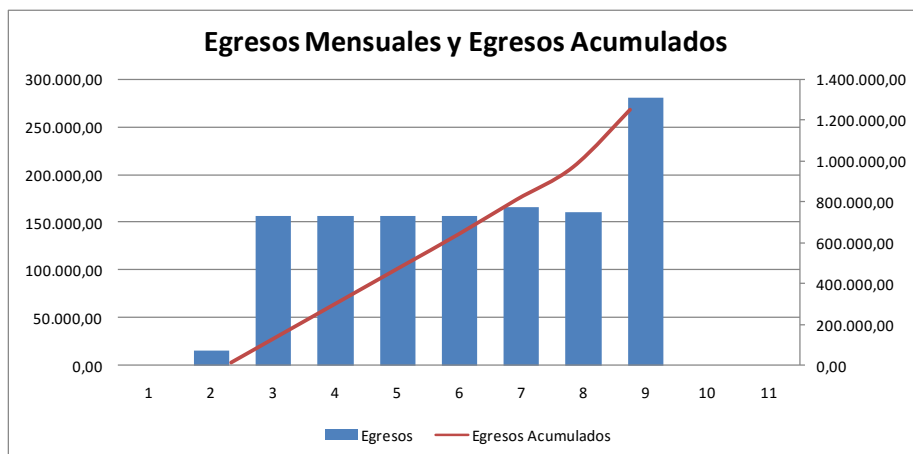


Gráfico No. 147 Egresos mensuales y acumulados actual plan de negocios

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

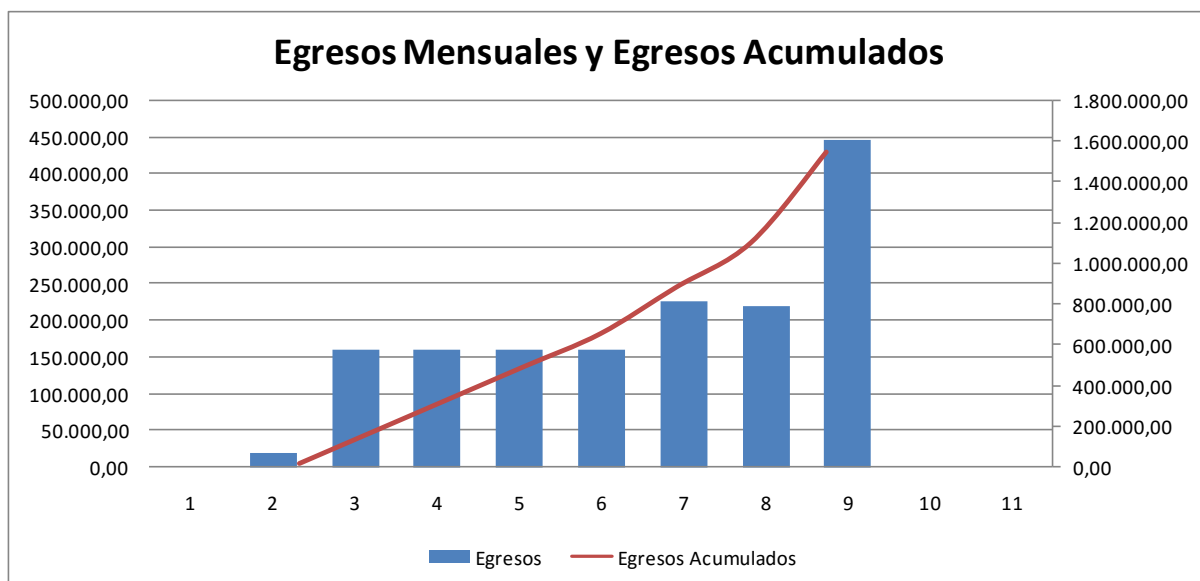


Gráfico No. 148 Egresos mensuales y acumulados optimizado

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

ANÁLISIS ESTÁTICO	
TOTAL INGRESOS	\$ 1.858.587,00
TOTAL EGRESOS	\$ 1.436.117,65
UTILIDAD	\$ 422.469,35
MARGEN ANUAL (U/I)	23,00%
RENTABILIDAD ANUAL (U/C)	29,00%
MARGEN 11 MESES	14,00%
RENTABILIDAD 11 MESES	17,00%

Tabla No. 69 Análisis estático actual plan de negocios

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

ANÁLISIS ESTÁTICO	
TOTAL INGRESOS	\$ 2.293.749,00
TOTAL EGRESOS	\$ 1.883.008,27
UTILIDAD	\$ 410.740,73
MARGEN ANUAL (U/I)	18%
RENTABILIDAD ANUAL (U/C)	22%
MARGEN 11 MESES	11%
RENTABILIDAD 11 MESES	14%

Tabla No. 70 Análisis estático actual optimizado

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

MÉTODO CAPM	
VARIABLES	
rf	1.56%
rm	13.60%
B	1.20
rp	9.00%
Tasa de descuento (Re)	26.88%
Tasa de descuento empleada	22.00%

Tabla No. 71 Método CAPM Actual plan de negocios y optimización

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

La presente tasa de descuento se mantiene tanto en el plan de negocios realizado, así como en la parte de optimización, esto a pesar del incremento notorio del riesgo país.

ANÁLISIS DINÁMICO	
TOTAL INGRESOS	\$ 1.858.587,00
TOTAL EGRESOS	\$ 1.436.117,65
UTILIDAD	\$ 422.469,35
INVERSIÓN MÁXIMA	\$ 476.783,25
VAN	\$ 476.783,25
TIR ANUAL	541.13%
TIR MENSUAL	16.75%

Tabla No. 72 Análisis dinámico actual plan de negocios

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

ANÁLISIS DINÁMICO	
TOTAL INGRESOS	\$ 2.293.749,00
TOTAL EGRESOS	\$ 1.883.008,27
UTILIDAD	\$ 410.740,73
INVERSIÓN MÁXIMA	\$ 595.571,11
VAN	\$ 595.571,11
TIR ANUAL	99,30%
TIR MENSUAL	20,27%

Tabla No. 73 Análisis dinámico optimizado

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

11.8. Aspectos legales

El conjunto habitacional Royal Zafiro, al igual que el fideicomiso Royal Zafiro, se encuentran en etapa de creación y planificación, por lo que, todo lo concerniente a esta fase se encuentra a manera de propuesta, algunos documentos legales ya se están obteniendo pero en su gran mayoría se irán reuniendo acorde al plan de negocios señalado. Razón por la cual no se pueden optimizar dichos aspectos legales.

11.9. Gerencia de proyecto

Para el fideicomiso Royal Zafiro, es de vital importancia el crear, planificar, organizar, dirigir y controlar el proyecto, a través de la gerencia de proyecto planteada en el actual plan de negocios, se debe velar que todos y cada uno de los entregables planteados se cumplan a cabalidad, que los cronogramas de trabajo y ventas se sigan a rigurosidad, que todos los recursos tanto materiales como humanos sean potencializados al máximo, y que finalmente todas las etapas de gestión planteadas se realicen de la mejor manera por todos los miembros del proyecto, tanto promotores como colaboradores, desde el inicio hasta el cierre del mismo.

BIBLIOGRAFÍA



12. Bibliografía

Ecuador, B. C. (18 de 03 de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/>

ECUADOR, R. J. (27 de 01 de 2006). *REVISTA JUDICIAL DERECHO ECUADOR*. Obtenido de REVISTA JUDICIAL DERECHO ECUADOR: <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechoeconomico/2006/01/27/coacutemo-se-mide-el-riesgo-paiacutes>

wikimedia, F. (s.f.). *Macroeconomía*. Obtenido de Wikipedia: <http://es.wikipedia.org/wiki/Macroeconom%C3%ADa>

Pichincha, G. d. (2012). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia de Cumbayá*. Quito: Dirección de Planificación.

Quito, M. d. (2003). *PLAN GENERAL DE DESARROLLO TERRITORIAL (PGDT)*. Quito: Sin referencia.

Asociados, E. G. (Diciembre de 2014). *REVISTA CLAVE*. Recuperado el 23 de Abril de 2015, de REVISTA CLAVE.

Ecuador, B. C. (18 de 03 de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/>


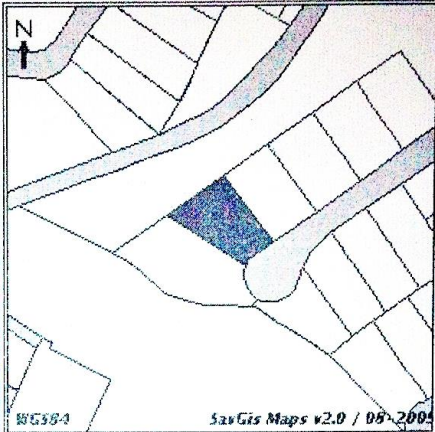
Pichincha, G. d. (2012-2025). *Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la parroquia de Cumbayá*. Quito.

Vera, E. (2007). *Estudio para la implantación de un conjunto residencial en el sector de cumbayá*. Quito.

wikimedia, F. (s.f.). *Macroeconomía*. Obtenido de Wikipedia: <http://es.wikipedia.org/wiki/Macroeconom%C3%ADa>

13. Anexos

13.1. Informe de Regulación Metropolitana

		MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DIRECCIÓN METROPOLITANA DE PLANIFICACIÓN TERRITORIAL	
INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA			
Fecha: Martes 10 de Mayo del 2011 (12:38)		Número: 344706	
1.- Identificación del Propietario * Número del predio: 107412 Clave Catastral: 10413 01 002 000 000 000 Cedula de identidad: 00001715469506 Nombre del propietario: MURIEL DAVILA PAUL ALEXANDER Y OTROS		3.- Esquema de Ubicación del predio 	
2.- Identificación del Predio * Parroquia: Cumbaya Barrio / Sector: LA CATOLICA Datos de terreno * Área de terreno: 1040,00 m ² Área de construcción: 0,0 m ² Frente: 18,0 m Propiedad horizontal: NO Derechos y acciones: NO			
Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts
- CALLE A	13.0	6.5M DEL EJE	5.0
4.- Regulaciones			
Zona Zonificación: A8(A603-35) Lote mínimo: 600 m ² Frente mínimo: 15 m COS-TOTAL: 105 % COS-PB: 35 %		Pisos Altura: 9 m Número de pisos: 3	
Forma de Ocupación del Suelo: (A) Aislada Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano Etapas de incorporación: Etapa 1 (2006 hasta 2010) Uso Principal: (R1) Residencia baja densidad		Retiros Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre Bloques: 6 m	
5.- Afectaciones			
6.- Observaciones			
- ANCHO VIAL REFERENCIA ESTACAS ESTABLECIDAS POR EL URBANIZADOR. URB LA CATOLICA PARROQUIA DE CUMBAYA			
7.- Notas			
- Para urbanizar y/o subdividir deberá solicitar a la EMAAP-Q la provisión de servicios y/o parámetros de diseño - Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros - De acuerdo al Art. 80 de la Ord. de Régimen del Suelo, éste informe tendrá validez durante el tiempo de vigencia del PUOS. - Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes - Este informe tiene validez únicamente con sello y firma de responsabilidad - Cualquier alteración lo anulará * Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección de Avalúos y Catastros. Si existe algún error en los datos de identificación del propietario y/o del predio acercarse a la Dirección de Avalúos y Catastros para actualizarlos.			

13.2. FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 01


DATOS DE LA COMPETENCIA										
COMPETIDOR: NRO. 01							FECHA: 19/04/2015			
1. INFORMACIÓN GENERAL:										
CIUDAD:		QUITO		PARROQUIA:		CUMBAYÁ				
DIRECCIÓN DEL PROYECTO:		SECTOR LA PRIMAVERA CALLE A Y CALLE B		PROMOTOR:		INMOBILIARIA RCV				
				NOMBRE DEL PROYECTO:		EDIFICIO GEA				
2. ENTORNO Y SERVICIOS:										
TRANSPORTE PÚBLICO:		SÍ		CLÍNICAS U HOSPITALES:		SÍ		CENTROS COMERCIALES:		SÍ
BANCOS:		SÍ						SUPERMERCADOS:		SÍ
PRECIOS DE TERRENO CERCANOS:		\$/M2		PRECIOS DE ARRENDAMIENTO EN EL SECTOR:						
3. DETALLES Y ACABADOS DEL PROYECTO:										
ESTADO DEL PROYECTO:		CONSTRUCCIÓN		AVANCE DE LA OBRA:		5%				
ESTACIONAMIENTOS:		SI		SALÓN COMUNAL:		SI				
AREAS VERDES:		SI		BODEGA:		SI				
GENERADOR:		NO		CISTERNA:		SI				
TUMBADOS:		GYPSUM		ASCENSORES:		SI				
BALCÓN:		SI		GUARDIANIA:		SI				
JARDÍN:		SI		PISOS COCINA:		PORCELANATO				
PISOS AREA SOCIAL:		PORCELANATO		PISOS DORMITORIOS:		PORCELANATO				
PISOS BAÑOS:		CERAMICA		VENTANERÍA:		ALUMINIO				
PUERTAS:		MADERA								
OTROS SERVICIOS:		BBQ Y SALA DE ESPERA								
										
4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:										
Es un edificio construido en 3 pisos con 9 amplios departamentos. Disponemos de suites y departamentos de 2 y 3 dormitorios con jardines y balcones privados, áreas de parqueaderos y bodega. Los acabados son de primera, mesones de granito, grifería y baños marca Briggs, muebles de cocina y closets en MDF.										
5. INFORMACIÓN DE VENTAS:										
FECHA DE INICIO DE LA OBRA:		Abr-15		FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA:		Feb-16				
FECHA DE INICIO DE VENTAS:		Abr-15								
NRO. DE UNIDADES OFERTADAS:		9		NRO. DE UNIDADES DISPONIBLES:		8				
6. PROMOCIÓN										
ROTULO DEL PROYECTO:		SI		VALLA PUBLICITARIA:		SI		PAGINA WEB:		NO
								SALA DE VENTAS:		NO
7. PRECIOS										
						PRECIO		PRECIO POR M2		
SUITE		DORMITORIOS: 1 BAÑOS: 1		MEDIOS BAÑOS: 0		\$ 135.219,75		\$ 2.056,57		
DEPARTAMENTO 1		DORMITORIOS: 2 BAÑOS: 2		MEDIOS BAÑOS: 1		\$ 213.341,23		\$ 1.859,67		
DEPARTAMENTO 2		DORMITORIOS: 3 BAÑOS: 2		MEDIOS BAÑOS: 1		\$ 225.028,81		\$ 1.961,55		
8. FORMA DE PAGO										
RESERVA:		10,00		%						
ENTRADA:		20,00		%						
SALDO:		70,00		%						

Tabla No. 74 Ficha de la competencia 1

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

13.3. FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 02


DATOS DE LA COMPETENCIA										
COMPETIDOR: NRO. 02							FECHA: 19/04/2015			
1. INFORMACIÓN GENERAL:										
CIUDAD:		QUITO			PARROQUIA:		CUMBAYÁ			
DIRECCIÓN DEL PROYECTO:		SECTOR CERCANO A LA UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO			PROMOTOR:		INMOPLUS			
					NOMBRE DEL PROYECTO:		EDIFICIO VELLETRI			
2. ENTORNO Y SERVICIOS:										
TRANSPORTE PÚBLICO:		SÍ		CLÍNICAS U HOSPITALES:		SÍ		CENTROS COMERCIALES:		SÍ
BANCOS:		SÍ						SUPERMERCADOS:		SÍ
PRECIOS DE TERRENO CERCANOS:		S/M2		PRECIOS DE ARRENDAMIENTO EN EL SECTOR:						
3. DETALLES Y ACABADOS DEL PROYECTO:										
ESTADO DEL PROYECTO:		PLANIFICACION		AVANCE DE LA OBRA:		0%				
ESTACIONAMIENTOS:		SI		SALÓN COMUNAL:		SI				
AREAS VERDES:		SI		BODEGA:		SI				
GENERADOR:		SI		CISTERNA:		SI				
TUMBADOS:		GYPSUM		ASCENSORES:		SI				
BALCÓN:		SI		GUARDIANIA:		SI				
JARDÍN:		SI		PISOS COCINA:		PORCELANATO				
PISOS ÁREA SOCIAL:		PORCELANATO		PISOS DORMITORIOS:		PORCELANATO				
PISOS BAÑOS:		CERAMICA		VENTANERÍA:		ALUMINIO				
PUERTAS:		MADERA								
OTROS SERVICIOS:		GIMNASIO								
4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:										
El edificio contará con con ascensor de última tecnología con tarjetas magnéticas, parqueaderos subterráneos, sala comunal, gimnasio equipado, seguridad permanente, finos acabados, moderno diseño exterior e interior y excelente ubicación.										
5. INFORMACIÓN DE VENTAS:										
FECHA DE INICIO DE LA OBRA:		may-15		FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA:		oct-16				
FECHA DE INICIO DE VENTAS:		jul-15								
NRO. DE UNIDADES OFERTADAS:		9		NRO. DE UNIDADES DISPONIBLES:		9				
6. PROMOCIÓN										
ROTULO DEL PROYECTO:		SI		VALLA PUBLICITARIA:		SI		PAGINA WEB:		NO
								SALA DE VENTAS:		NO
7. PRECIOS										
						PRECIO		PRECIO POR M2		
SUITE		DORMITORIOS: 1 BAÑOS: 1		MEDIOS BAÑOS: 1		\$ 108.500,00		\$ 1.373,00		
DEPARTAMENTO 1		DORMITORIOS: 2 BAÑOS: 2		MEDIOS BAÑOS: 1		\$ 205.678,14		\$ 1.757,93		
DEPARTAMENTO 2		DORMITORIOS: 3 BAÑOS: 2		MEDIOS BAÑOS: 1		\$ 262.808,00		\$ 1.890,71		
8. FORMA DE PAGO										
RESERVA:		10,00 %								
ENTRADA:		25,00 %								
SALDO:		65,00 %								

Tabla No. 75 Ficha de la competencia 2

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

13.4. FICHA DE LA COMPETENCIA NRO. 03


DATOS DE LA COMPETENCIA										
COMPETIDOR: NRO. 03							FECHA: 19/04/2015			
1. INFORMACIÓN GENERAL:										
CIUDAD:	QUITO			PARROQUIA:	CUMBAYÁ					
DIRECCIÓN DEL PROYECTO:	SAN JUAN DE CUMBAYÁ CALLES ANGEL ROJAS Y JUAN MONTALVO			PROMOTOR:	INMOBILIARIA NR					
				NOMBRE DEL PROYECTO:	EDIFICIO PANORAMA					
2. ENTORNO Y SERVICIOS:										
TRANSPORTE PÚBLICO:	SI	CLÍNICAS U HOSPITALES:	SI	CENTROS COMERCIALES:	SI	SUPERMERCADOS:	SI			
BANCOS:	SI									
PRECIOS DE TERRENO CERCANOS:	S/M2 PRECIOS DE ARRENDAMIENTO EN EL SECTOR:									
3. DETALLES Y ACABADOS DEL PROYECTO:										
ESTADO DEL PROYECTO:	CONSTRUCCIÓN	AVANCE DE LA OBRA:	100%							
ESTACIONAMIENTOS:	SI	SALÓN COMUNAL:	SI							
AREAS VERDES:	SI	BODEGA:	SI							
GENERADOR:	SI	CISTERNA:	SI							
TUMBADOS:	GYPSPUM	ASCENSORES:	SI							
BALCÓN:	SI	GUARDIANIA:	SI							
JARDÍN:	SI	PISOS COCINA:	PORCELANATO							
PISOS AREA SOCIAL:	PORCELANATO	PISOS DORMITORIOS:	PORCELANATO							
PISOS BAÑOS:	CERAMICA	VENTANERÍA:	ALUMINIO							
PUERTAS:	MADERA									
OTROS SERVICIOS:	GIMNASIO									
										
4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:										
Espectacular edificio ubicado en San Juan de Cumbayá, muy cerca a los centros comerciales de la zona y área financiera. Amplios departamentos con una preciosa vista del valle de Tumbaco y sus alrededores, construidos con un gran gusto y excelentes acabados. Cuenta con ascensor, seguridad permanente, jardines, estacionamientos cubiertos, gimnasio equipado.										
5. INFORMACIÓN DE VENTAS:										
FECHA DE INICIO DE LA OBRA:	mar-14		FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA:	4TO. TRIMESTRE 2016						
FECHA DE INICIO DE VENTAS:	jul-14									
NRO. DE UNIDADES OFERTADAS:	16		NRO. DE UNIDADES DISPONIBLES:	3						
6. PROMOCIÓN										
ROTULO DEL PROYECTO:	SI	VALLA PUBLICITARIA:	SI	PAGINA WEB:	NO	SALA DE VENTAS:	NO			
7. PRECIOS										
					PRECIO	PRECIO POR M2				
DEPARTAMENTO 1	DORMITORIOS:	2	BAÑOS:	2	MEDIOS BAÑOS:	1	\$	134.980,00	\$	1.666,42
DEPARTAMENTO 2	DORMITORIOS:	3	BAÑOS:	2	MEDIOS BAÑOS:	1	\$	236.530,00	\$	1.819,46
DEPARTAMENTO 3	DORMITORIOS:	4	BAÑOS:	3	MEDIOS BAÑOS:	1	\$	259.340,00	\$	1.994,92
8. FORMA DE PAGO										
ENTRADA:	35,00		%							
SALDO:	65,00		%							

Tabla No. 76 Ficha de la competencia 3

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

13.5. FICHA DEL PROYECTO NRO. 04


DATOS DE LA COMPETENCIA								
COMPETIDOR: NRO. 04						FECHA: 19/04/2015		
1. INFORMACIÓN GENERAL:								
CIUDAD:	QUITO			PARROQUIA:	CUMBAYÁ			
DIRECCIÓN DEL PROYECTO:	SAN JUAN DE CUMBAYÁ GRAL. ELOY ALFARO Y AZULEJOS			PROMOTOR:	INMOBILIARIA DÁVILA CORTEZ			
				NOMBRE DEL PROYECTO:	EDIFICIO ZAFIRO			
2. ENTORNO Y SERVICIOS:								
TRANSPORTE PÚBLICO:	SÍ	CLÍNICAS U HOSPITALES:	SÍ	CENTROS COMERCIALES:	SÍ	SUPERMERCADOS:	SÍ	
BANCOS:	SÍ							
PRECIOS DE TERRENO CERCANOS:	\$/M2			PRECIOS DE ARRENDAMIENTO EN EL SECTOR:				
3. DETALLES Y ACABADOS DEL PROYECTO:								
ESTADO DEL PROYECTO:	PLANIFICACION	AVANCE DE LA OBRA:	0%					
ESTACIONAMIENTOS:	SÍ	SALÓN COMUNAL:	SÍ					
AREAS VERDES:	SÍ	BODEGA:	SÍ					
GENERADOR:	SÍ	CISTERNA:	SÍ					
TUMBADOS:	GYP SUM	ASCENSORES:	NO					
BALCÓN:	SÍ	GUARDIANA:	SÍ					
JARDÍN:	SÍ	PISOS COCINA:	PORCELANATO					
PISOS AREA SOCIAL:	BAMBÚ	PISOS DORMITORIOS:	BAMBÚ					
PISOS BAÑOS:	PORCELANATO	VENTANERÍA:	ALUMINIO					
PUERTAS:	MADERA Y VIDRIO							
OTROS SERVICIOS:	PISCINAS E HIDROMASAJE							
4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:								
Maravilloso edificio de departamentos, con excelentes vistas a los valles, dentro del conjunto privado La Católica, seguridad permanente, amplios departamentos, dos piscinas, una de ellas para niños, amplias áreas verdes con jardines, cubiertas ajardinadas, área de bbq y horno de pan, una glorieta de madera para recreación de los propietarios, y acabados de fachada en piedra amazonas.								
5. INFORMACIÓN DE VENTAS:								
FECHA DE INICIO DE LA OBRA:	oct-15	FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA:	may-16					
FECHA DE INICIO DE VENTAS:	nov-15							
NRO. DE UNIDADES OFERTADAS:	7	NRO. DE UNIDADES DISPONIBLES:	7					
6. PROMOCIÓN								
ROTULO DEL PROYECTO:	SÍ	VALLA PUBLICITARIA:	SÍ	PAGINA WEB:	NO	SALA DE VENTAS:	NO	
7. PRECIOS								
						PRECIO	PRECIO POR M2	
DEPARTAMENTO 1	DORMITORIOS:	1	BAÑOS:	1	MEDIOS BAÑOS:	1	\$ 211.621,50	\$ 2.050,00
DEPARTAMENTO 2	DORMITORIOS:	2	BAÑOS:	2	MEDIOS BAÑOS:	1	\$ 251.643,00	\$ 2.100,00
DEPARTAMENTO 3	DORMITORIOS:	3	BAÑOS:	2	MEDIOS BAÑOS:	1	\$ 298.650,00	\$ 2.200,00
8. FORMA DE PAGO								
RESERVA:	5,00	%						
ENTRADA:	35,00	%						
SALDO:	60,00	%						

Tabla No. 77 Ficha de la competencia 4

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

13.6. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA OFERTA Y DEMANDA

NOMBRE DEL PROYECTO	EDIFICIO GEA	EDIFICIO VELLETRI	EDIFICIO PANORAMA	EDIFICIO ZAFIRO
FOTOGRAFÍA				
DATOS GENERALES:				
PROMOTOR	INMOBILIARIA RCV	INMOPLUS	INMOBILIARIA NR	INMOBILIARIA DÁVILA CORTEZ
ZONA	CUMBAYÁ	CUMBAYÁ	CUMBAYÁ	CUMBAYÁ
UBICACIÓN	LA PRIMAVERA	CUMBAYÁ	SAN JUAN DE CUMBAYÁ	SAN JUAN DE CUMBAYÁ
TIPO DE PRODUCTO	DEPARTAMENTOS	DEPARTAMENTOS	DEPARTAMENTOS	DEPARTAMENTOS
AREA DESDE	66 - 115 M2	79 - 139 M2	81 - 130 M2	103 - 136 M2
NRO. DE UNIDADES	9	9	16	7
NRO. DE PISOS	3	3	4	3
TIPO DE ACABADOS	BUENOS	BUENOS	DE PRIMERA	DE PRIMERA
ESTADO DE OBRA	CONSTRUCCION	PLANIFICACION	CONSTRUCCION	PLANIFICACION
ENTORNO INMEDIATO	RESIDENCIAL - COMERCIAL	RESIDENCIAL - COMERCIAL	RESIDENCIAL - COMERCIAL	RESIDENCIAL - COMERCIAL
DATOS FINANCIEROS:				
PRECIO DESDE	135219,75 - 225028,81	108500,00 - 262808,00	134980,00 - 259340,00	211621,50 - 298650,00
PRECIO/M2	1859,67 - 2056,57	1373,00 - 1890,71	1666,42 - 1994,92	2050,00 - 2200,00
TIEMPO DE ENTREGA MESES	feb-16	oct-16	oct-16	may-16
TIPO DE FINANCIAMIENTO:				
RESERVA %	10	10	0	5
ENTRADA %	20	25	35	35
SALDO %	70	65	65	65
TIPO DE PRODUCTO:				
NRO. DE DORMITORIOS	3	3	4	3
NRO. DE BAÑOS	3	3	3	3
NRO. DE ESTACIONAMIENTOS	2	2	2	2
SALA DE ESTAR	SI	SI	SI	SI
ESTUDIO	NO	NO	NO	SI
BAR	NO	NO	NO	SI
BALCON O TERRAZA	SI	SI	SI	SI
AREAS VERDES RECREATIVAS	SI	SI	SI	SI
BODEGAS	SI	SI	SI	SI
AREA COMUNAL	SI	SI	SI	SI
OTRAS AREAS	BBQ Y SALA DE ESPERA	GIMNASIO	GIMNASIO	PISCINAS, BBQ, HORNO DE PAN, GLORIETA, CUBIERTA AJARIDNADA
INSTALACIONES:				
GAS CENTRALIZADO	SI	SI	SI	NO
SEGURIDAD	SI	SI	SI	SI
GENERADOR	SI	SI	SI	SI
CABLE E INTERNET	SI	SI	SI	SI
ASCENSOR	SI	SI	SI	NO
CARACTERÍSTICAS DE ACABADOS:				
MUEBLES DE CLOSET	MDF	MDF	FORMICA	ACRILICO / FORMICA / MDF
MUEBLES DE COCINA	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE MARMOL
MUEBLES DE BAÑO	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE GRANITO	MDF MESON DE GRANITO
PISO AREAS SOCIALES	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO
PISO AREAS INTIMAS	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO
PISO COCINA	CERAMICA	CERAMICA	CERAMICA	PORCELANATO
PISO BAÑOS	CERAMICA	CERAMICA	CERAMICA	PORCELANATO
SANITARIOS - GRIFERIA	EDESA	EDESA	BRIGGS	BRIGGS DE LUJO
OTROS	NINGUNO	NINGUNO	NINGUNO	FACHADA EN PIEDRA AMAZONAS

Tabla No. 78 Análisis comparativo

Elaborado por: Giovanni Muriel Dávila

13.7. Evaluación de proyectos de inversión inmobiliaria.

Fuente: Profesor Hipólito Serrano

El negocio inmobiliario

El negocio inmobiliario tiene una serie de componentes sumamente complejos:

- Fuertes inversiones
- Largos períodos de maduración
- Tasas relativamente elevadas de riesgo

Como consecuencia el inversor debe de desarrollar el **“proyecto óptimo”** combinando de manera adecuada los componentes básicos del mismo.

El proyecto debe ser grato al usuario y aportar algo al entorno donde se va a implantar.

Los edificios deben de ser sólidos y resistentes, que garanticen su perfecta estabilidad ante cualquier eventualidad propia o sobrevenida y que permitan amortizar su coste a través de su uso, resistiendo el paso del tiempo con el mínimo mantenimiento.

El edificio debe de dar respuesta a las necesidades de la demanda y generar rendimientos adecuados para el inversor.

Un proyecto arquitectónicamente bello y estructuralmente perfecto que no tenga el uso adecuado en el entorno de su desarrollo y que no “genere los rendimientos necesarios”, será la ruina del proyecto.

Que es evaluar un proyecto

Hay que tener siempre presente que evaluar un proyecto significa desarrollar un modelo que nos indique el posible comportamiento de la inversión, pero que nunca se ajustará a la estricta realidad.

- Evaluar un proyecto no es una tarea solamente técnica.
- Evaluar es emitir una opinión
- La opinión tiene un gran componente subjetivo
- Al combinar técnica y opinión el resultado de la valoración no es un resultado absoluto
- El resultado debe de ser un valor razonable
- Se hace necesario partir de supuestos razonables y aplicar correctamente las técnicas de valoración a nuestro alcance.

Consideraciones sobre evaluación de proyectos

Evaluar un proyecto consiste en determinar un rango de valores en los que se pueden mover los resultados futuros de dicho proyecto.

Por lo tanto valorar significa en este caso “estimar”.

La evaluación requiere un proceso a seguir:

- Conocimiento del negocio y el entorno, tanto interno como externo
- Cuales son los criterios que aplicaremos para la evaluación. (Capital, deuda coste de capitales, etc.)
- Herramientas que utilizaremos para la evaluación
- Estimar que puede ocurrir en el futuro con el negocio y los riesgos a los que puede estar sometido. “El riesgo del negocio”

La viabilidad de un proyecto es directamente proporcional a los flujos de caja libres e inversamente proporcional a la rentabilidad exigida al mismo, teniendo en cuenta el tiempo que es capaz de generar dichos flujos de caja.

Que es invertir

Invertir: Adquirir activos reales o financieros, capaces de generar rendimientos en el futuro.

La inversión inmobiliaria se caracteriza por:

Desembolso inicial:

Han de incluirse todo los costes y gastos que se realicen con motivo de la puesta en explotación del proyecto. En inversiones reales que dan lugar a un aumento de producción y ventas, ha de incluirse el capital circulante que se produce al aumentar las necesidades del fondo de rotación. (Capital de trabajo)

Rendimientos netos:

Se obtienen de acuerdo a la información que nos proporciona el análisis del medio y la estimación de gastos según la tipología del activo.

Duración: (Horizonte del proyecto)

No tiene porque coincidir con la vida útil del activo. Cuando la vida útil es larga se toma un horizonte de proyecto más corto que dicha vida útil.

Valor residual:

Valor que el activo tendrá en el último año de horizonte de proyecto que hayamos considerado.

Los interrogantes de la inversión inmobiliaria

Para el análisis de un proyecto de inversión se necesita información sobre la economía en general y del sector particular, para poder responder a las siguientes preguntas:

<i>¿Cuánto puedo invertir?</i>	Análisis económico detallado de las capacidades de la empresa.
<i>¿Cuándo debo de invertir?</i>	<i>Coyuntura económica</i> Impacto del entorno externo sobre el desarrollo del mercado
<i>¿Dónde debo de invertir?</i>	Información de mercado en el que se desarrollará la inversión
<i>¿Cuánto se puede vender?</i>	Nivel de saturación de mercado Capacidad económica de la demanda
<i>¿Cómo debe de ser el proyecto?</i>	Creación de un cliente: <ul style="list-style-type: none">• Entorno• Necesidades• Preferencias
<i>¿A que precio se puede vender?</i>	Análisis de la competencia

Gráfico No. 149 Interrogantes de la inversión Inmobiliaria

Fuente: Profesor Hipólito Serrano

13.8. Ejemplo del diseño de página web

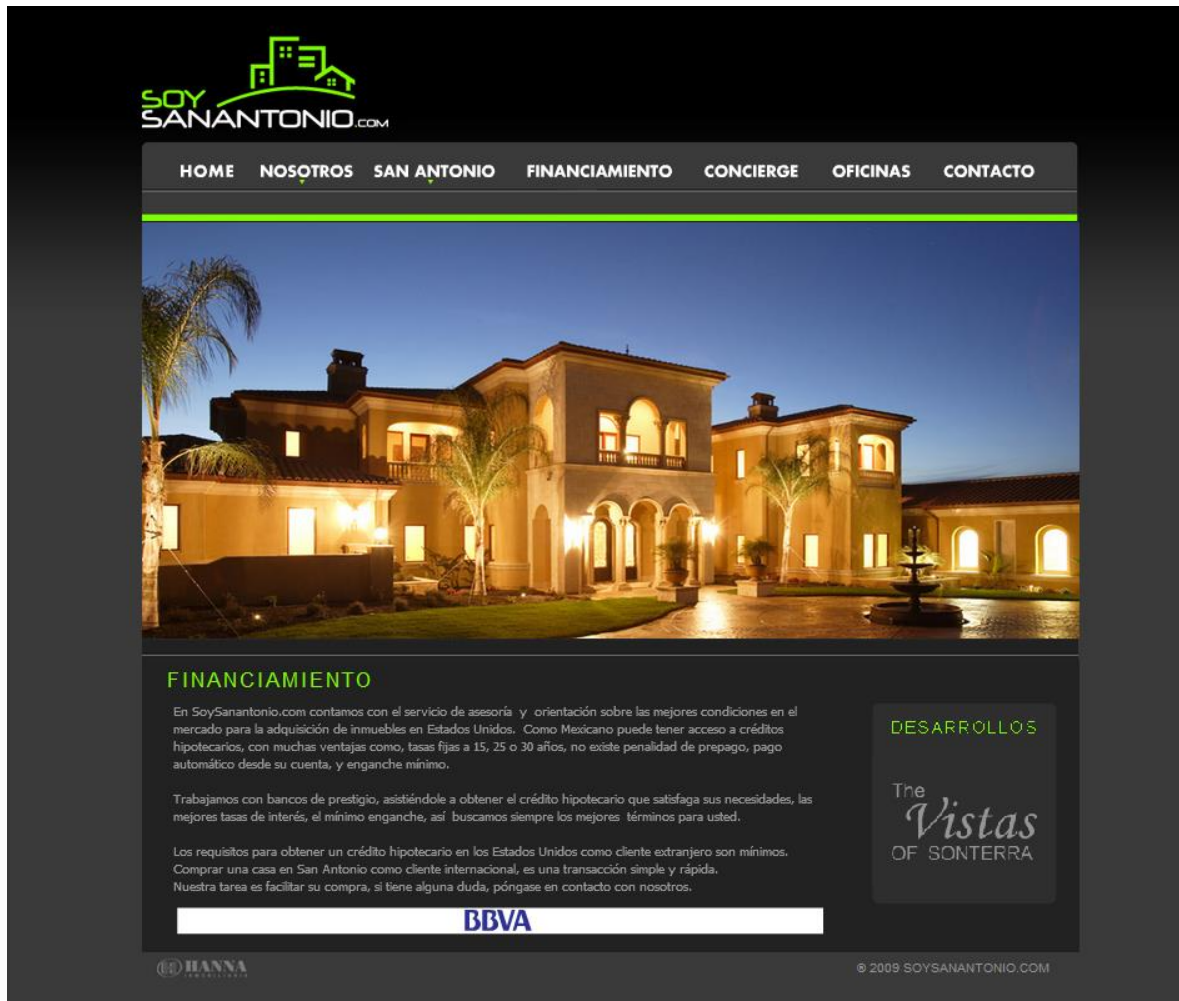


Gráfico No. 150 Pagina Web

Elaborado por:dezarrollos

13.9. Ejemplo del diseño de brochure



Gráfico No. 151Brochure

Elaborado por: BIT64