



# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD  
UNIDAD DE GESTIÓN DE POSGRADOS  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**PROYECTO DE APROBACION DE DIPLOMADO SUPERIOR EN GESTIÓN DE  
PROYECTOS**

***“ANÁLISIS DE VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA DE UN  
PROYECTO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN EL SECTOR SUR DE  
LA CIUDAD DE QUITO”***

**Autora:**

**ARQ. MARÍA TERESA GARCÍA CABRERA**

**Director:**

**ING. JORGE VILLAVICENCIO**

**Sangolquí, septiembre 2012**



## ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

Vicerrectorado de Investigación y Vinculación con la Colectividad

Unidad de Gestión de Posgrados

### CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Yo, Ing. Jorge Villavicencio, certifico que la Arq. María Teresa García, con C.C. No. 0200474955 realizó el presente proyecto de aprobación del tema ***“ANÁLISIS DE VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA DE UN PROYECTO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO”***, y que es autora intelectual del mismo, que es original, auténtica y personal.

---

**Ing. Jorge Villavicencio**



## ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

Vicerrectorado de Investigación y Vinculación con la Colectividad

Unidad de Gestión de Posgrados

### CERTIFICADO DE AUTORÍA

El documento del proyecto de aprobación con título ***“ANÁLISIS DE VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA DE UN PROYECTO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO”***, ha sido desarrollado por María Teresa García Cabrera con C.C. No. 0200474955 persona que posee los derechos de autoría y responsabilidad restringiéndose la copia o utilización de cada uno de los productos de esta tesis sin previa autorización.

---

Arq. María Teresa García Cabrera



## ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

Vicerrectorado de Investigación y Vinculación con la Colectividad

Unidad de Gestión de Posgrados

### AUTORIZACIÓN

Yo, María Teresa García Cabrera con C.C. No. 0200474955, egresada del Diplomado en Gestión de Proyectos, Promoción VII y autora del proyecto ***“ANÁLISIS DE VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA DE UN PROYECTO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO”***, autorizo la publicación de la presente tesis en caso de que la ESPE lo requiera, haciendo constar que me corresponden los derechos de autoría.

---

Arq. María Teresa García Cabrera



## ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

### Vicerrectorado de Investigación y Vinculación con la Colectividad

#### Unidad de Gestión de Posgrados

### RESUMEN

A pesar de la crisis financiera mundial ocasionada en los últimos años, la construcción de Proyectos Inmobiliarios en el país y especialmente en la ciudad de Quito no se ha detenido, sigue existiendo un amplio mercado lo que permite gestionar proyectos de esta magnitud.

El Proyecto Inmobiliario de Vivienda en el Sector Sur de la Ciudad de Quito, denominado Mirador Sur Quitumbe, es un proyecto de 16 viviendas unifamiliares distribuidas en dos bloques de 8 unidades habitacionales cada uno. El área de construcción total del proyecto es de 2080 m<sup>2</sup>. Se ejecutará con una estructura tradicional de hormigón armado.

El proyecto se encuentra localizado en el sector Quitumbe, sector que se ha convertido en uno de los polos de desarrollo y crecimiento poblacional muy importante de la ciudad. Esta zona goza con excelentes vías de acceso y cuenta con todos los Servicios Básicos indispensables para el buen Vivir de la Población.

Para el desarrollo del proyecto, se cuenta con los principales recursos materiales, humanos y económicos que satisfagan las necesidades de los posibles clientes.

El presupuesto total del proyecto está constituido por costos directos e indirectos, mismos que han sido analizados y determinados en base a costos reales de mercado.

El análisis financiero indica que el proyecto es rentable, factible y viable.



## ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

### Vicerrectorado de Investigación y Vinculación con la Colectividad

#### Unidad de Gestión de Posgrados

#### ABSTRACT

Despite the global financial crisis caused in recent years, the construction of real estate projects in the country and especially in the Quito city hasn't stopped, there is still a large market which makes managing projects of this magnitude.

Housing Estate Project in the Southern Sector of the Quito city, South Looked Quitumbe called, is a project of 16 houses on two blocks of 8 housing units each. The total construction area of the project is 2080 m<sup>2</sup>. It will run with a traditional structure of reinforced concrete.

The project is located Quitumbe sector, a sector that has become one of the centers of development and population growth of the city very important. This area enjoys excellent access and has all the basic services necessary for the good life of the population.

To develop the project, with the main material, human and economic factors that meet the needs of potential customers.

The total project budget consists of direct and indirect costs, they have been analyzed and determined based on actual market costs.

The financial analysis indicates that the project is profitable, feasible and viable.

## AGRADECIMIENTOS

A Dios por ser el gestor de mis días,

A mi familia por ser el soporte de mis acciones,

A mis Profesores: Eco.Edilberto Meneses, Ing. Geovanny Salazar y en especial al Ing. Jorge Villavicencio por sus conocimientos impartidos y su valiosa guía para alcanzar mi meta propuesta,

y a todas las personas que me apoyaron durante el desarrollo del proyecto.

## **DEDICATORIA**

Con amor

A mi querida hija Karla por ser mi razón de vivir  
y a mi Hermana Sonita por su ejemplo de valor y fortaleza,  
que aunque no este con nosotros, forma parte de mi vida.

## TABLA DE CONTENIDOS

	Página
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>- 1 -</b>
<b>1. ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>- 28 -</b>
1.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO .....	- 28 -
1.2. METODOLOGÍA.....	- 29 -
1.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA .....	- 29 -
1.3.1. FACTORES DE LA DEMANDA .....	- 29 -
1.3.2. PLAZO PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA.....	- 29 -
1.3.3. CONDICIÓN / OCUPACIÓN DE LA VIVIENDA ACTUAL.....	- 30 -
1.3.4. COMPRA DE NUEVA VIVIENDA Y SU FINALIDAD .....	- 32 -
1.3.5. TIPO DE VIVIENDA PREFERIDO .....	- 33 -
1.3.6. TIPO DE EMPLAZAMIENTO PREFERIDO .....	- 33 -
1.3.7. SECTOR PREFERIDO PARA LA VIVIENDA .....	- 34 -
1.3.8. TAMAÑO DE LA VIVIENDA.....	- 36 -
1.3.9. PREFERENCIA POR NÚMERO DE DORMITORIOS .....	- 37 -
1.3.10. REQUERIMIENTO DE NÚMERO DE BAÑOS .....	- 38 -
1.3.11. NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS .....	- 39 -
1.3.12. PREFERENCIA POR CUARTO DE SERVICIO.....	- 39 -
1.3.13. PREFERENCIA POR CUARTO DE ESTUDIO.....	- 40 -
1.3.14. PREFERENCIA POR CUARTO DE LAVADO .....	- 40 -
1.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	- 41 -
1.4.1. OFERTA HISTÓRICA DE PROYECTOS EN QUITO .....	- 42 -
1.4.2. OFERTA HISTÓRICA DE CASAS EN LA CIUDAD DE QUITO .....	- 43 -
1.4.3. ABSORCIÓN DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE QUITO .....	- 45 -
1.4.4. ABSORCIÓN DE VIVIENDA EN EL SECTOR SUR DE QUITO.....	- 45 -
1.4.5. METRAJES DEL PRODUCTO Y PRECIOS PROMEDIO (HISTÓRICO) .....	- 46 -
1.4.6. ZONA DE INFLUENCIA.....	- 46 -
1.4.7. PROYECTOS INMOBILIARIOS EN COMPETENCIA DIRECTA CON EL PROYECTO - 47 -	- 47 -
1.4.8. ANÁLISIS DE COMPETENCIA DE LOS CONJUNTOS HABITACIONALES ALEDAÑOS .....	- 48 -
1.5. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	- 53 -
1.5.1. EL CONSUMIDOR DEL PRODUCTO .....	- 54 -
1.5.2. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN .....	- 55 -
1.5.3. ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	- 56 -
1.5.4. ESTRATEGIA DE VENTAS .....	- 57 -
1.5.5. FORMA DE FINANCIAMIENTO PARA LA VENTA.....	- 58 -

2.	COMPONENTE TÉCNICO.....	- 61 -
2.1.	TAMAÑO DEL PROYECTO .....	- 61 -
2.1.1.	TAMAÑO DE LA PLANTA .....	- 61 -
2.2.	FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO .....	- 62 -
2.3.	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO .....	- 63 -
2.3.1.	MACRO-LOCALIZACIÓN .....	- 64 -
2.3.2.	MICRO-LOCALIZACIÓN.....	- 65 -
2.4.	MATRIZ LOCACIONAL .....	- 67 -
2.5.	Ingeniería del proyecto .....	- 69 -
2.5.1.	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO .....	- 71 -
2.5.2.	ESTRUCTURAL.....	- 83 -
2.5.3.	HIDROSANITARIA.....	- 83 -
2.5.4.	ELECTRICA.....	- 83 -
2.5.5.	COSTO TOTAL DEL PROYECTO.....	- 84 -
2.5.6.	COSTO DIRECTO .....	- 84 -
2.5.7.	COSTO DEL TERRENO.....	- 87 -
2.5.8.	COSTOS INDIRECTOS.....	- 87 -
2.5.9.	COSTO TOTAL.....	- 89 -
3.	LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN.....	- 95 -
3.1.	LA EMPRESA.....	- 95 -
3.1.1.	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.....	- 95 -
3.1.2.	LOGOTIPO .....	- 96 -
3.1.3.	SLOGAN .....	- 96 -
3.1.4.	TITULARIDAD .....	- 97 -
3.1.5.	TIPO DE EMPRESA .....	- 97 -
3.1.6.	REQUISITOS LEGALES.....	- 98 -
3.1.7.	FILOSOFÍA DE LA EMPRESA .....	- 101 -
3.1.8.	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	- 103 -
3.1.9.	ESTRATEGIA EMPRESARIAL.....	- 104 -
3.1.10.	ESTRATEGIA COMPETITIVA.....	- 104 -
3.1.11.	ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO .....	- 104 -
3.1.12.	ESTRATEGIA OPERATIVA.....	- 104 -
3.1.13.	ESTRATEGIA DE PRECIO.....	- 105 -
3.1.14.	ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN.....	- 105 -
3.1.15.	ESTRATEGIA DE PRODUCTO.....	- 106 -
3.2.	LA ORGANIZACIÓN.....	- 106 -
3.2.1.	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL .....	- 106 -
3.2.2.	ORGANIGRAMA FUNCIONAL .....	- 107 -
4.	ANÁLISIS FINANCIERO .....	- 115 -

4.1 PRESUPUESTOS .....	- 115 -
4.1.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.....	- 115 -
4.2 INVERSIÓN TOTAL.....	- 115 -
4.2.1. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS O TANGIBLES.....	- 116 -
4.2.2    INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS O INTANGIBLES.....	- 119 -
4.2.3    CAPITAL DE TRABAJO.....	- 120 -
4.3    FINANCIAMIENTO .....	- 121 -
4.3.1    FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	- 121 -
4.3.2    ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO.....	- 121 -
4.3.3    CONDICIONES DEL PRÉSTAMO.....	- 121 -
4.3.4    TABLA DE AMORTIZACIÓN .....	- 122 -
4.4    PRESUPUESTO DE COSTOS.....	- 122 -
4.4.1    COSTOS VARIABLES.....	- 122 -
4.4.2    GASTOS FINANCIEROS.....	- 125 -
4.5    COSTOS DE CONSTRUCCIÓN .....	- 126 -
4.6    PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	- 127 -
4.6.1    PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	- 127 -
4.7    ESTADO DE RESULTADO .....	- 128 -
4.8    FLUJO DE CAJA.....	- 129 -
4.9    DETERMINACIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	- 131 -
4.10    TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	- 132 -
4.11    PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).....	- 133 -
4.12    PUNTO DE EQUILIBRIO.....	- 133 -

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Página</b>
Gráfico 1: MAPA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO _____	- 2 -
Gráfico 2: CONCENTRACIÓN DE ELEMENTOS ESENCIALES (NÚMERO) _____	- 4 -
Gráfico 3: CLASIFICACIÓN DEL SUELO _____	- 5 -
Gráfico 4: PIB PER CAPITA _____	- 9 -
Gráfico 5: PIB PER CAPITA COMPARATIVO _____	- 10 -
Gráfico 6: PRODUCTO INTERNO BRUTO ANUAL _____	- 10 -
Gráfico 7: CONTRIBUCIÓN DE LAS INDUSTRIAS A LA VARIACIÓN DEL PIB _____	- 11 -
Gráfico 8: VALOR AGREGADO BRUTO POR INDUSTRIA _____	- 12 -
Gráfico 9: TASA DE INFLACION ANUAL _____	- 13 -
Gráfico 10: INFLACIÓN ANUAL COMPARATIVA _____	- 14 -
Gráfico 11: INFLACIÓN MENSUAL Y ANUAL _____	- 14 -
Gráfico 12: PIB Y DESEMPLEO _____	- 15 -
Gráfico 13: RIESGO PAIS _____	- 16 -
Gráfico 14: REMESAS RECIBIDAS 2007-2011 _____	- 17 -
Gráfico 15: REMESAS RECIBIDAS POR PAÍS DE PROCEDENCIA _____	- 18 -
Gráfico 16: CREDITO PARA VIVIENDA _____	- 19 -
Gráfico 17: FUENTE DE CREDITO PARA VIVIENDA _____	- 19 -
Gráfico 18: DESEMBOLSO DE LA BANCA PUBLICA AL SECTOR ECONÓMICO _____	- 20 -
Gráfico 19: OCUPACION TOTAL Y POR SEXO EN EL ECUADOR _____	- 22 -
Gráfico 20: PLAZO PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA _____	- 30 -
Gráfico 21: CONDICIÓN DE LA VIVIENDA 2005 _____	- 31 -
Gráfico 22: CONDICIÓN DE LA VIVIENDA 2007 _____	- 31 -
Gráfico 23: FINALIDAD DE LA NUEVA VIVIENDA (POR ESTRATO) AÑO 2005 _____	- 32 -
Gráfico 24: FINALIDAD DE LA NUEVA VIVIENDA (POR ESTRATO) AÑO 2007 _____	- 33 -
Gráfico 25: TIPO DE EMPLAZAMIENTO PREFERIDO (COMPARATIVO) _____	- 34 -
Gráfico 26: PREFERENCIAS DE LA VIVIENDA EN EL SUR DE QUITO POR NSE _____	- 35 -
Gráfico 27: TAMAÑO DE LA VIVIENDA (NSE) _____	- 36 -
Gráfico 28: PREFERENCIA DE VIVIENDA POR # DE DORMITORIOS _____	- 38 -
Gráfico 29: NÚMERO DE BAÑOS SEGÚN NSE (2007) _____	- 38 -
Gráfico 30: NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS SEGÚN ESTRATO _____	- 39 -

Gráfico 31: PREFERENCIA POR CUARTO DE SERVICIO _____	- 40 -
Gráfico 32: PREFERENCIA POR CUARTO DE LAVADO _____	- 41 -
Gráfico 33: CANTIDAD DE PROYECTOS EN QUITO _____	- 42 -
Gráfico 34: NUMERO DE PROYECTOS EN QUITO _____	- 44 -
Gráfico 35: ABSORCIÓN DE CASAS EN LA CIUDAD DE QUITO (UNIDADES) _____	- 45 -
Gráfico 36: ABSORCIÓN DE CASAS EN EL SUR DE QUITO _____	- 45 -
Gráfico 37: UBICACIÓN DEL PROYECTO “MIRADOR SUR QUITUMBE” Y SU COMPETENCIA _____	- 47 -
Gráfico 38: CONJUNTO CASA CLUB LA HACIENDA _____	- 49 -
Gráfico 39: CIUDAD SERRANA _____	- 49 -
Gráfico 40: CONJUNTO HABITACIONAL GENOVA _____	- 50 -
Gráfico 41: CONJUNTO HABITACIONAL EL GARROCHAL _____	- 50 -
Gráfico 42: .- CONJUNTO HABITACIONAL SANTORINI _____	- 51 -
Gráfico 43: MIRADOR SUR QUITUMBE _____	- 51 -
Gráfico 44: MACROLOCALIZACION DEL PROYECTO _____	- 54 -
Gráfico 45: VALLA PUBLICITARIA _____	- 57 -
Gráfico 46: MAPA DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA _____	- 64 -
Gráfico 47: MAPA DE QUITO _____	- 65 -
Gráfico 48: MATRIZ LOCALIZACIONAL - QUITO _____	- 68 -
Gráfico 49: UBICACIÓN DEL PROYECTO _____	- 69 -
Gráfico 50: DIAGRAMA DE FLUJO _____	- 71 -
Gráfico 51: IMPLANTACION TOTAL DEL PROYECTO _____	- 72 -
Gráfico 52: FACHADA DE BLOQUE TIPO _____	- 73 -
Gráfico 53: PLANTA BAJA _____	- 75 -
Gráfico 54: PLANTA BAJA _____	- 76 -
Gráfico 55: PLANTA DE CUBIERTAS _____	- 77 -
Gráfico 56: DESGLOSE DE COSTOS DIRECTOS _____	- 85 -
Gráfico 57: DESGLOSE DE COSTOS DIRECTOS (INFRAESTRUCTURA) _____	- 86 -
Gráfico 58: DESGLOSE DE COSTOS DIRECTOS (OBRA CIVIL) _____	- 86 -
Gráfico 59: INCIDENCIA DE COSTOS INDIRECTOS _____	- 89 -
Gráfico 60: COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL MIRADOR SUR QUITUMBE _____	- 91 -
Gráfico 61: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL _____	- 107 -
Gráfico 62: ORGANIGRAMA FUNCIONAL _____	- 108 -

## **INTRODUCCIÓN**

### **ANTECEDENTES**

Conforme las sociedades avanzan, el deseo de mejorar su habitación y su entorno evoluciona, uno de los reflejos del desarrollo de un país se aprecia mediante la construcción de sus inmuebles, las comodidades, la satisfacción de las necesidades habitacionales, la tecnología son factores que califican este desempeño.

El crecimiento acelerado de la población en el país ha dinamizado la oferta y la demanda de la vivienda, especialmente en las grandes y medianas ciudades, lo que evidencia un déficit habitacional estimado de 1,2 millones de viviendas, es decir 500 mil en el sector urbano y 700 mil en el rural.

Actualmente y, sin importar el negocio o mercado en el que una empresa se desenvuelva, es responsabilidad del empresario mantenerse bien informado sobre los cambios relevantes que se están dando en su negocio. Es importante identificar estas variaciones porque estas pueden afectar de manera positiva o negativa a la empresa, y son determinantes para fijar el rumbo y accionar de la misma.

Con la evaluación de estas variaciones, una empresa puede inteligentemente redefinir sus estrategias de mercado para adaptarse de manera precisa y poder suplir las necesidades de sus potenciales clientes, manteniéndose así competitivos en el mercado. En el sector de la construcción, estar siempre bien enfocado hacia los comportamientos y cambios futuros, sin duda permitirá a una empresa constructora responder de mejor manera a los mismos, logrando construir proyectos inmobiliarios de éxito para ellos y para sus clientes.

La ciudad de Quito, como capital de la República, es un centro de desarrollo nacional y regional, en donde se ha observado un auge inmobiliario desde hace ya algunos años. Forma parte de un área metropolitana, cuyo nombre oficial es el de Distrito Metropolitano de Quito, el cual conforma el cantón del mismo nombre dividido en 8 administraciones zonales, y parroquias urbanas y rurales. Quito es la segunda ciudad más poblada de Ecuador (después de Guayaquil), con 2.239.191 habitantes en el último censo ecuatoriano, conducido el 28 de noviembre del 2010 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Ya fuera de la ciudad en sí, el distrito metropolitano de Quito tiene un total de 2'239.191 habitantes según los resultados oficiales del censo del INEC del 28 de noviembre del 2010. En otros datos, el área administrativa urbana existe 1'607.734 habitantes.

Aunque para datos reales de población de la ciudad que se obtiene con la aglomeración urbana o la Conurbación de Quito, notablemente visible por las localidades suburbanas de la ciudad, esto es considerando incluso las parroquias de Conocoto, Amaguaña, Cumbaya, Nayón, Zambiza, Llano Chico, Calderón, Pomasqui, San Antonio, Tumbaco, Guangopolo, Puembo, Alangasi, La Merced y Sangolquí dan una población real de la ciudad de Quito en 2'325.043 habitantes.

En su área de aproximadamente 423.000 Has. Ubicada entre los 2.400 y 4.500 msnm, existen diferentes y variados uso de suelo, en los que se encuentra el uso urbano con 7%, el cual representa el 15.1% de la concentración poblacional respecto al país y que está extendido hacia los poblados de la periferia.

Por sus características geográficas, la ciudad se extiende de Norte a Sur en aproximadamente 40 km. de largo y solo 5 km. de ancho, por lo que la estructura territorial de la ciudad de Quito está fuertemente condicionada en su forma y sentido decrecimiento. Por lo tanto, su expansión urbana se ha dado hacia los extremos Norte-Sur y hacia sus valles orientales: Pomasqui, Calderón, Cumbayá –Tumbaco, y Chillos.

## MAPA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO



Gráfico 1: MAPA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Sus actividades económicas y equipamientos urbanos están polarizados y conglomerados en la ciudad central, requiriéndose así una redistribución de las mismas, junto con una articulación vial apropiada que permita el desarrollo adecuado y sustentable de la ciudad en función de la relación ciudad-territorio y la ocupación productiva y sustentable del suelo.

En los últimos 15 años la ciudad central, que se asienta sobre una meseta de 18.700 Has., ha pasado, según el Distrito Metropolitano de Quito, por un proceso de “densificación y consolidación general” derivado de la habilitación de servicios e infraestructura por parte del municipio, del crecimiento del sector de la construcción, del proceso de legalización del suelo, de la recuperación del espacio público y de las áreas centrales de la ciudad. En donde según el Plan General de Desarrollo Territorial del DMQ, se observa lo siguiente:

Alto grado de ocupación del territorio en la parte central de la ciudad (entre Chillogallo y Cotocollao), con apenas un 7,57% de áreas disponibles.

Incremento en la ocupación urbana de 61 a 91 habitantes por Has. De 1990 al 2005.

Reducción de la población residencial en la parte central de la ciudad debido a su expansión, lo que genera cambios en el uso de suelo a propósitos comerciales y de servicios, creando así impactos negativos como densificación, congestión vehicular e inseguridad.

Excesiva concentración de actividades de mucha importancia en la parte central de la ciudad, comprometiendo la funcionalidad, seguridad y la limitada red vial de la ciudad, tal como se observa en Gráfico 2; en donde se observa que en la parte central de la ciudad, es decir, en la zona Centro-Norte y Norte, están concentradas el mayor número de actividades de mucha importancia como entidades públicas y del estado.

Asentamientos irregulares de vivienda en la periferia ecológica de la ciudad por la parte occidental y suroriental de la ciudad.

Problemas entre las áreas destinadas para la industria y la de usos residenciales, lo que requiere una revisión de los planes de uso de suelo en la ciudad y áreas alternativas para la industria. De esta manera, es necesario adecuar las políticas de uso de suelo, mejorar la capacidad vial, iniciar proyectos de equipamiento general en las áreas fuera del centro urbano de la ciudad que mejoren la calidad de vida de las personas en esta zona “descongestionando” así la parte central de la ciudad, realizar una nueva clasificación industrial con la asignación de espacios en las áreas periféricas, y rediseñar los lugares

céntricos mejorando estos espacios públicos y la imagen urbana. En el área suburbana, los valles hacia la zona oriental, la ciudad es “dispersa y subocupada” y ha estado en constante y alto crecimiento con proyectos comerciales y de urbanización que se han dado de forma expansiva, generando un modelo de crecimiento disperso. Se observa que pese a las diferencias de cada valle, hay una falta de centralidades, falta de equipamiento en el área de la salud, y falta de espacios centrales (a excepción de Cumbayá); debido a lo cual la movilidad hacia la parte central de la ciudad todavía es visible. Estas áreas conformadas por los valles de Tumbaco -Cumbayá, Los Chillos, Calderón, y Pomasqui-San Antonio, presentan insuficiencias de infraestructura sanitaria, alcantarillado y recolección de desechos, además de necesidades en la estructuración vial.

### CONCENTRACIÓN DE ELEMENTOS ESENCIALES (NÚMERO).

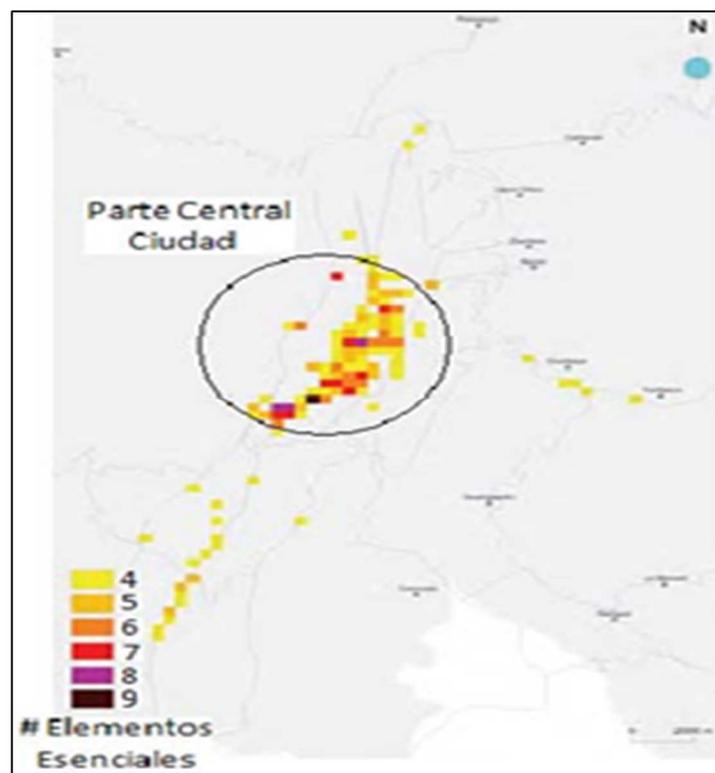


Gráfico 2: CONCENTRACIÓN DE ELEMENTOS ESENCIALES (NÚMERO)

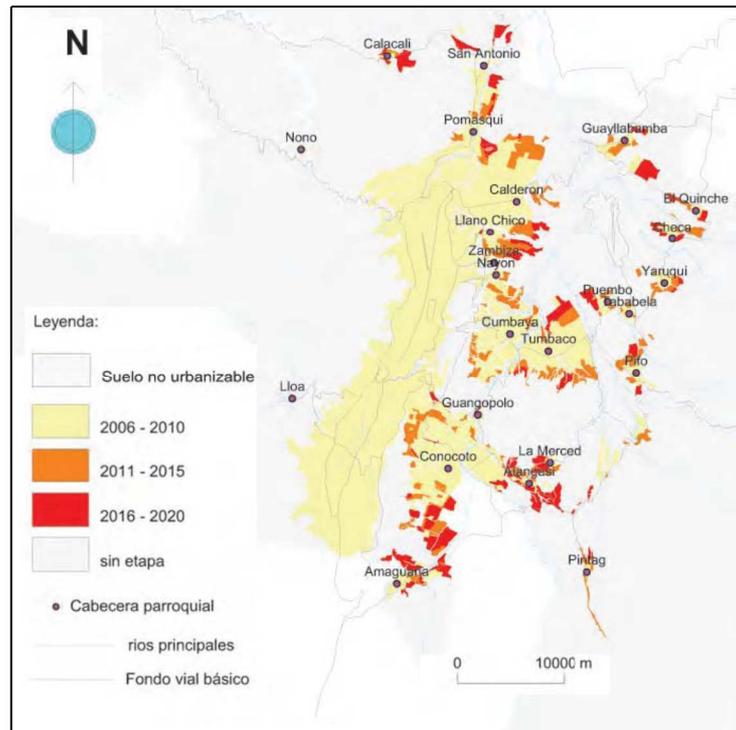
Fuente: DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Para integrar las áreas suburbanas de mejor manera con la ciudad central, existe una redefinición del modelo de crecimiento a través de una reprogramación en la clasificación del suelo, realizado por la Dirección Metropolitana de Planificación Territorial, con respecto al

suelo urbano, urbanizable y no urbanizable para los periodos 2006-2010,2011-2015, y 2016-2020.

### CLASIFICACIÓN DEL SUELO.



**Gráfico 3: CLASIFICACIÓN DEL SUELO**

Fuente: DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO PLAN DE DIRECCIÓN METROPOLITANA  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

De esta forma, actualmente en la disposición inmobiliaria de la ciudad se observa que muchos de los barrios del norte-centro de la ciudad son de carácter residencial en donde las nuevas generaciones y los de mayor nivel socio económico se han establecido. En esta zona está ubicado el centro financiero, bancario, sede de muchas empresas nacionales, multinacionales y embajadas.

Además se encuentran otras entidades de trascendental importancia como las casas matrices de muchos de los principales bancos que operan en Ecuador, la Bolsa de Valores de Quito, el Banco Central del Ecuador, el Servicio de Rentas Internas, la Superintendencia de Bancos, entre otras. Se observa la fuerza del turismo y lo más representativo de la arquitectura actual ecuatoriana. Más hacia el centro de la ciudad, se encuentra "La Mariscal", en donde se concentran múltiples cafés, discotecas, casinos, restaurantes, hoteles, y otros establecimientos impulsados por el turismo y fuerza de la vida nocturna de la ciudad. En este

sector los habitantes de la ciudad, extranjeros residentes y turistas de todo el mundo disfrutan de múltiples terrazas al aire libre, para disfrutar de la ciudad, sus muchas y variadas manifestaciones artísticas, mientras se degusta de la gastronomía y otras diversiones. Por otra parte, el sur de la ciudad se caracteriza por ser una zona de alta inmigración nacional en continuo crecimiento, renovación y alta actividad comercial. Aquí se encuentran las zonas verdes y los parques urbanos más grandes de la ciudad y del país como el parque "Las Cuadras" de 24 hectáreas, "El Parque Metropolitano del Sur" de 672 hectáreas, y otros.

## **ENTORNO MACRO- ECONÓMICO**

### **ANTECEDENTES**

El país enfrenta una cantidad de variables que determinan el estado o situación de su economía. Resulta de mucha importancia conocer estos datos, tomando en cuenta que un desarrollo inmobiliario requiere una fuerte inversión de capital y para tomar una decisión de este tipo, hay que conocer los antecedentes o situación real de la economía de un país y reconocer los riesgos de esta inversión.

Para nuestro estudio; el país enfrenta cierta estabilidad económica que se refleja en una baja tasa inflacionaria de los últimos años y en especial el último año.

La apertura por parte de las entidades financieras privadas y públicas a otorgar créditos para la construcción, en especial para viviendas, es un gran incentivo para tomar una decisión en el marco inmobiliario.

En breves rasgos el país ha tenido sus momentos de crisis, como es el caso del año 2008, donde la economía se vio afectada por la debacle financiera mundial y esto afectó al ingreso de remesas, a las exportaciones a otros países y la confianza sobre el sistema financiero mundial. A pesar de esta situación, el Ecuador ha tenido la suerte de presentarse estable y los mercados tener apertura a crecer y mejorar.

## **DESARROLLO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL ECUADOR**

Poseer una vivienda de calidad es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo social y económico de un país. Es una responsabilidad social y moral del Gobierno, generar programas para obtener soluciones habitacionales que respondan a los requerimientos del crecimiento urbano y mejoren la calidad de vida de la sociedad que posee recursos limitados.

El sector de la construcción en el Ecuador ha evolucionado, debido a la incidencia de factores económicos, políticos y sociales determinantes en los últimos años.

El presente análisis muestra un panorama general de las variables que intervienen directamente en el desarrollo del sector inmobiliario en la actualidad.

Por medio de bases e indicadores macro-económicos conseguiremos llegar a determinar el estado actual de un sector muy importante de la economía del Ecuador.

A la hora de reflexionar sobre el tema de la competitividad, existe en el país una preferencia por el discurso macroeconómico, es decir, una preferencia por estudiar los factores estructurales que afectan negativamente a la capacidad de competir del Ecuador. Sin embargo, los factores macroeconómicos e institucionales de un país que son críticos para la competitividad nacional, son condiciones necesarias pero no suficientes para crear riqueza. Según Michael Porter, pionero del concepto de la ventaja competitiva de las naciones, “la riqueza se crea a nivel microeconómico por las empresas que operan en cada economía”.

Hay que reconocer que la construcción es una de las actividades más sensibles a los giros de la economía del país, genera miles de empleos cada día, desarrolla infraestructura útil para el país, produce vivienda, genera centros de comercio y centros de producción industrial en sí.

Para efectos de este estudio, debemos reconocer ciertos parámetros que enmarcan a la industria inmobiliaria del Ecuador, como principal cuantificación del trabajo que está por hacerse en materia de vivienda, se encuentra el déficit de vivienda del medio. Sabemos que según datos del INEC, el Ecuador tiene un déficit de 1. 200. 000,00 viviendas en todo su contexto y que esto no se limita solo al área urbana, sino que abarca la vivienda del sector rural.

Para reconocer lo que el país produce y el estado de salud económica, debemos tomar en cuenta al PIB nacional como la primera medida de bienestar o crisis de nuestro país. El PIB se define como la cantidad de bienes y servicios que genera una nación en el período de un año.

Los agentes económicos aspiran que el crecimiento sostenido del país sea superior al 8%, es indudable que algunos de los sectores se han desarrollado de forma interesante, como es el caso de la Construcción y los Servicios Financieros en el 2011.

Algunos sectores que tuvieron un excelente crecimiento en el 2011, continuarán creciendo en el 2012 aunque con una marcada desaceleración: Construcción 5.5% vs 14% y Servicios de Intermediación Financiera 3.5% VS. 7.8%. (Alemán Vargas).

### RAMAS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (2008-2012)

Ramas de actividad/Años	2008	2009	2010	2011	2012
A.- Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	5.5	1.5	-0.2	4.6	-5.0
B.- Explotación de minas y canteras	1	-2.4	-2.5	5.4	0.4
C.- Industria manufactureras (excluye refinación de petróleo)	8.1	-1.5	6.7	6.2	9.4
9.- Carnes y pescado elaborados	5.9	0.7	3.9	6.6	10.3
10.- Cereales y panadería	2.6	3.3	9.4	2.6	5.9
11.- Elaboración de Azúcar	2.8	-10	24.5	5.3	7.7
12.- Productos alimenticios diversos	4.7	-6	-2.4	4.6	5.6
13.- Elaboración de bebidas	16.5	6.6	17.1	14	22.8
15.- Fabricación de productos textiles, prendas de vestir	2.6	3.8	6	7.2	9.2
16.- Producción de madera y fabricación de productos de madera	16	-25.7	13.9	10	11
17.- Papel y productos de papel	14.1	3	4.5	-0.7	5.6
18.- Fabricación de productos químicos, caucho y plástico	16.4	10.7	10.1	4.5	8.9
19.- Fabricación de otros productos minerales no metálicos	8.6	3.5	1.5	3	4.9
20.- Fabricación de maquinaria y equipo	21.6	-5.4	23.2	7.5	7.5
D.- Suministro de electricidad y agua	20.2	-12.2	1.4	8	5
<b>E.- Construcción y obras públicas</b>	<b>13.8</b>	<b>5.4</b>	<b>6.7</b>	<b>14</b>	<b>5.5</b>
F.- Comercio al por menos y al por mayor	6.6	-2.3	6.3	6.6	6
G.- Transporte y almacenamiento	5.4	3.7	2.5	6.1	5.3
H.- Servicio de intermediación financiera	11.2	1.7	17.3	7.8	3.5
I.- Otros servicios	7.1	1.7	5.4	5.5	5.4
J.- Servicios gubernamentales	14.6	5.4	0.5	2.8	5.3
k.- Servicio doméstico	-5.5	0.5	4.7	0.5	1

Tabla 1: CRECIMIENTO PIB POR SECTORES DE LA ECONOMÍA

Fuente: BCE

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

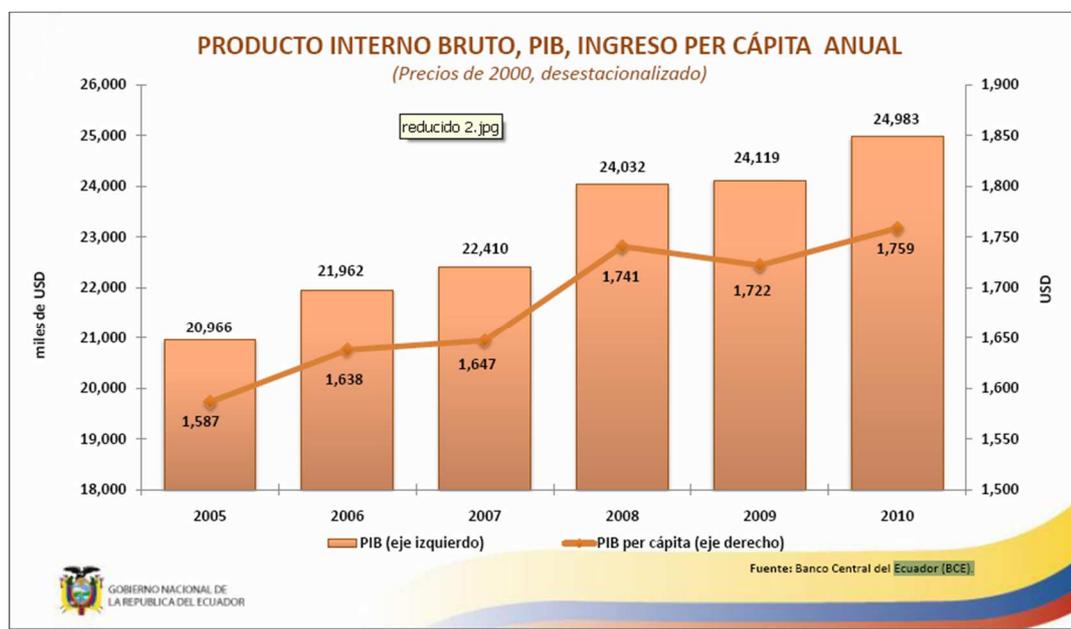
Los créditos financieros particulares, la participación del BIES y el incremento del Gasto Público son los principales factores que inciden en el desarrollo del Sector de la Construcción, El Gasto del Sector Público No Financiero (SPNF), según estimaciones del Observatorio de Política Fiscal (OPF) va a pasar de 28 mil millones en el 2011 a 31 mil millones de dólares en el 2012, manteniendo un 43% con relación al PIB. La crítica de ciertos economistas, es que el crecimiento del gasto público es superior al crecimiento del PIB y como tal es insostenible.

## ANÁLISIS DEL ENTORNO MACRO-ECONÓMICO

A la hora de reflexionar sobre el tema de la competitividad, existe en el país una preferencia por el discurso macroeconómico, es decir, una preferencia por estudiar los factores estructurales que afectan negativamente a la capacidad de competir del Ecuador. Sin embargo, los factores macroeconómicos e institucionales de un país que son críticos para la competitividad nacional, son condiciones necesarias pero no suficientes para crear riqueza. Según Michael Porter, pionero del concepto de la ventaja competitiva de las naciones, la riqueza se crea a nivel microeconómico por las empresas que operan en cada economía. (Noboa, 2007)

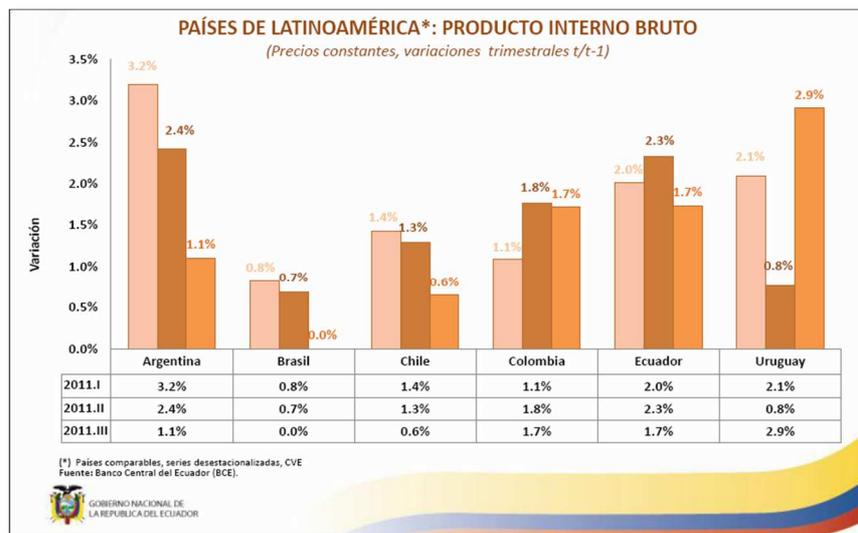
## PRODUCTO INTERNO BRUTO

El PIB se define como la cantidad de bienes y servicios que genera una nación en un periodo de un año. En base a información anual sobre la evolución del PIB, se observa que el consumo es la variable que mayor importancia tiene dentro del PIB al mantener una participación del 65%.



**Gráfico 4: PIB PER CAPITA**  
Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

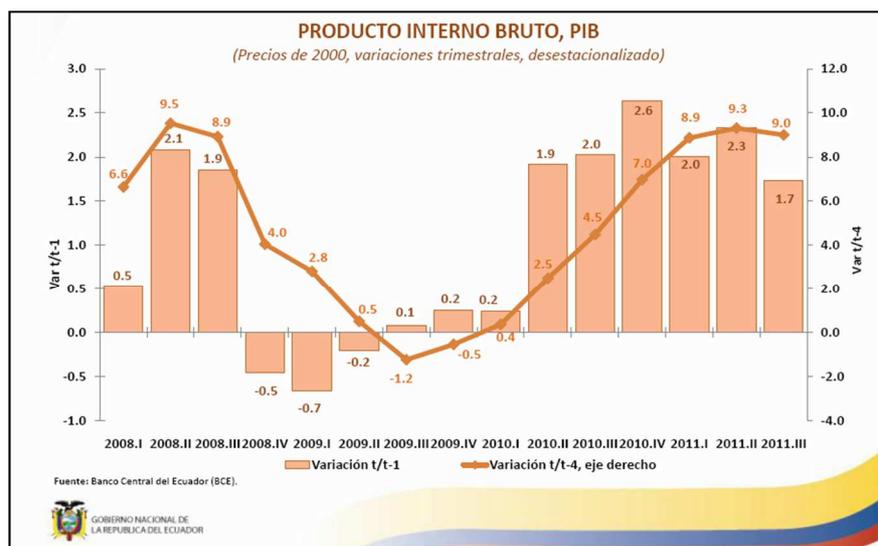
En el año 2010, el PIB per cápita se incrementó en 2.12% (al pasar de USD 1.722,2 en 2009 a USD 1.758,8 en 2010), resultado de la recuperación parcial de la crisis económica mundial del año 2009. El crecimiento del PIB en al año 2010 es de 3.58%.



**Gráfico 5: PIB PER CAPITA COMPARATIVO**  
Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

En el tercer semestre del 2011, para la mayoría de economías de la región, continúan con tasas de variación positivas (t/t-1), destacándose Argentina Uruguay y Ecuador.

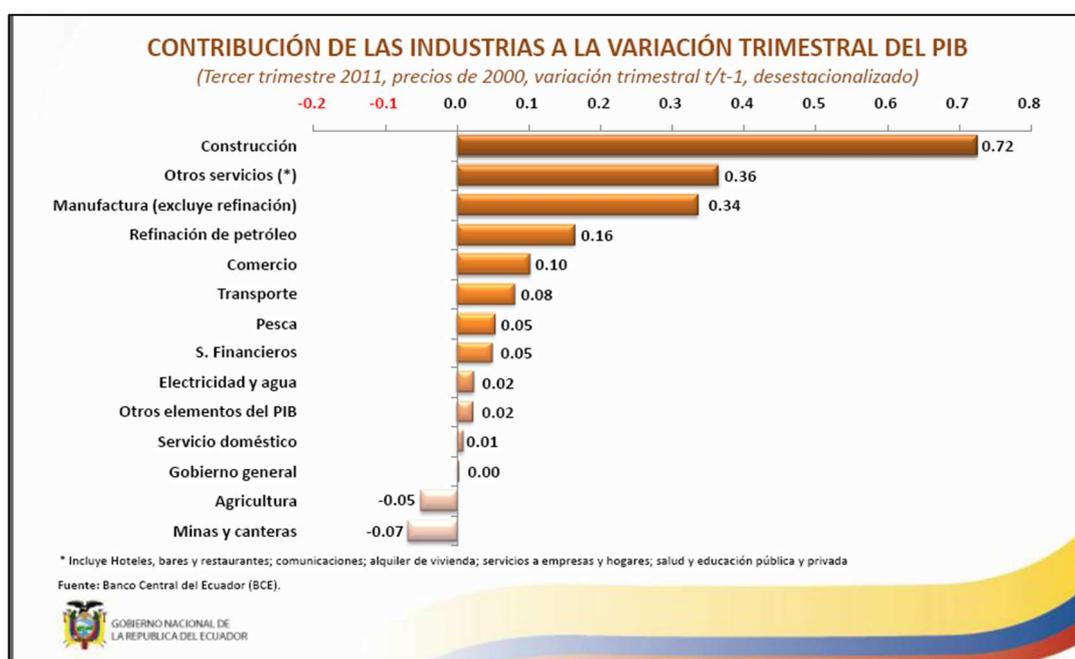
Si comparamos los PIB de varios países de Latinoamérica, podemos notar que el Ecuador mantiene un nivel superior en relación a Colombia, Chile y Brasil. Argentina es el país que mantiene un crecimiento mayor para los últimos trimestres contabilizados, con todo, Ecuador tiene muy buenas perspectivas de crecimiento según estos datos estadísticos.



**Gráfico 6: PRODUCTO INTERNO BRUTO ANUAL**  
Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADO (OCTUBRE 2011)  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

El PIB del Ecuador se incrementó en 1.7% (a precios constantes de 2000), en el tercer trimestre de 2011, respecto al trimestre anterior (t/t-1), y en 9.0% respecto al tercer trimestre de 2012 (t/t-4).

Nótese que el Producto Interno Bruto de los últimos cinco años ha sufrido una secuencia de altos y bajos. Podemos notar que para el año 2008 – 2009 el PIB sufre un decrecimiento de hasta -1.2 puntos (Crisis Mundial): las exportaciones bajaron y la inversión en productividad va por el mismo camino.



**Gráfico 7: CONTRIBUCIÓN DE LAS INDUSTRIAS A LA VARIACIÓN DEL PIB**  
Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

En el tercer trimestre de 2011, la Construcción (privada y Pública); Otros servicios; Manufactura (excluye refinación de Petróleo); Refinación de Petróleo y Comercio, fueron las industrias que más contribuyeron al crecimiento del PIB, La industria de la construcción se ubica en primer lugar dentro de todas las actividades económicas del país.

### VALOR AGREGADO BRUTO (POR INDUSTRIA)

El valor agregado bruto es la medida de las actividades económicas de un país, medido por industria. De estas actividades, se desprende el pago de impuestos, por lo tanto, este es el valor agregado a las actividades (bienes y servicios) que se generan en el periodo fiscal durante su periodo productivo.



**Gráfico 8: VALOR AGREGADO BRUTO POR INDUSTRIA**  
Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

En el tercer trimestre de 2011, casi todas las actividades económicas presentaron crecimientos positivos.

La industria de la construcción se ubica en segundo puesto en relación al resto de actividades económicas del país.

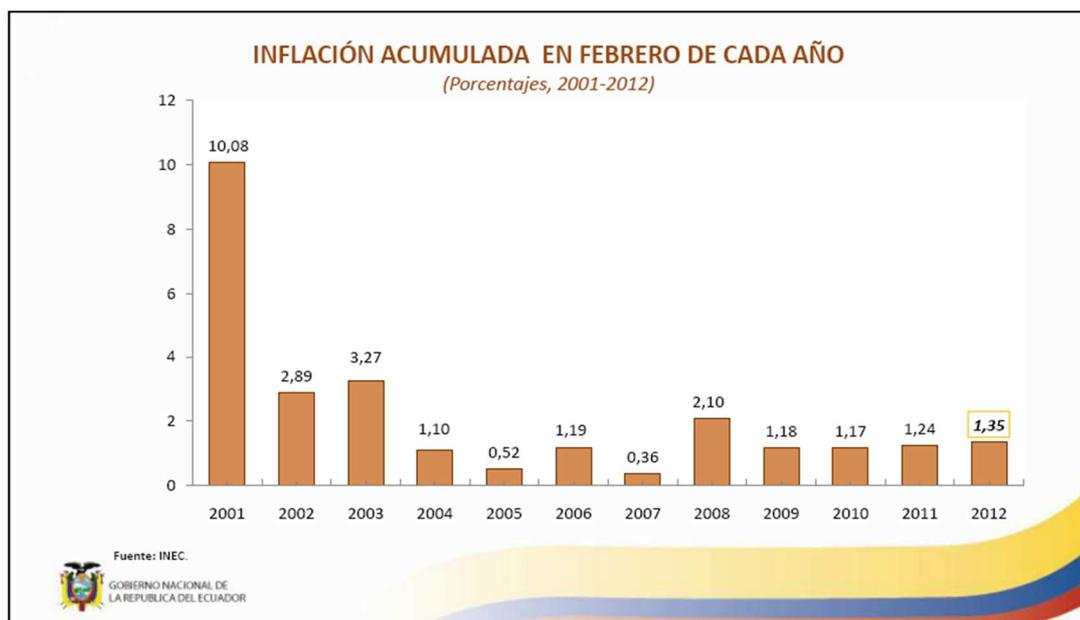
En este punto, el gobierno se encuentra impulsando la industria de la construcción por medio de préstamos hipotecarios, planes de vivienda, crédito a los constructores.

## TASA DE INFLACIÓN

A continuación una reseña de la variación de la tasa de interés nacional y un comparativo de las tasa en américa latina.

## TASA DE INFLACIÓN NACIONAL

A pesar de la gran inestabilidad política del país en años anteriores, por causa de los diferentes factores tales como derrocamiento de presidente; cambio de las cortes de justicia, la estabilidad económica sufrió algunos avatares que han influido en la tasa de inflación anual.



**Gráfico 9: TASA DE INFLACION ANUAL**  
Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

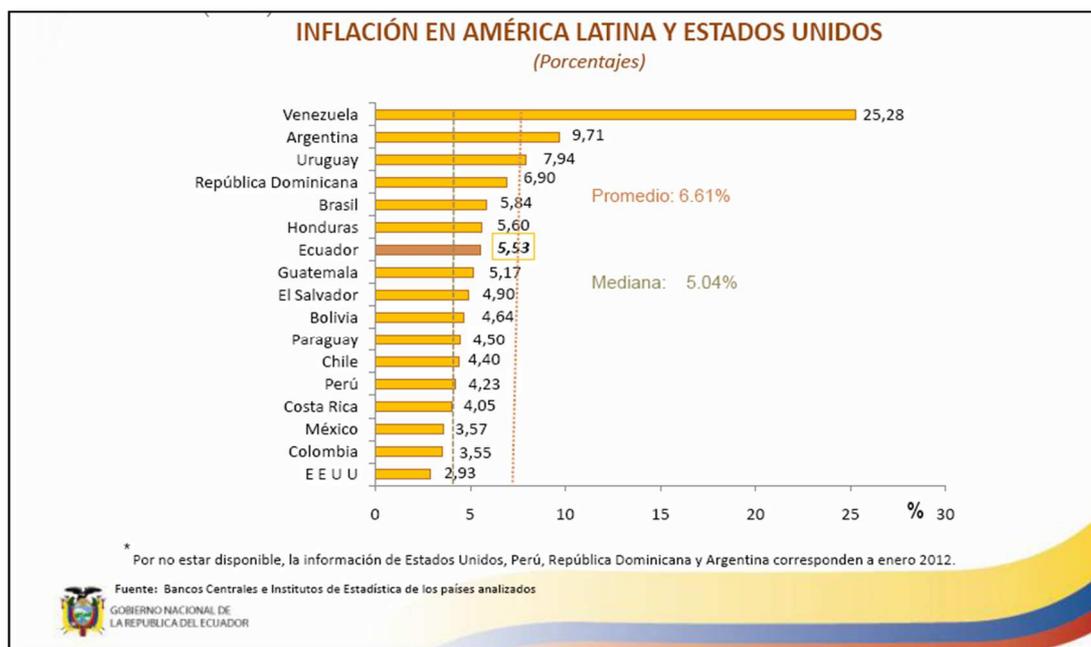
La Inflación acumulada en febrero 2012 se ubicó en 1.35%, porcentaje superior a los de igual periodo de los años 2009 a 2011. En el mes de análisis, las divisiones de consumo de mayor aumento acumulado fueron: Transporte (2.79%), Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefaciente (2.75%) y restaurantes y hoteles (2.65%).

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.

El incremento de la inflación incide de forma directamente proporcional a los costos del sector inmobiliario, así como en la disminución de la demanda para la adquisición de vivienda.

### 2.2.3.1. TASA DE INFLACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EE.UU.

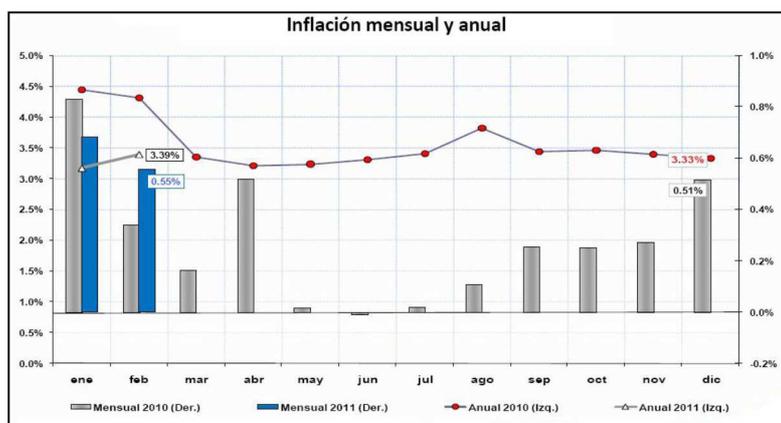
Dada la Inflación anual, comparada con el resto de países, Ecuador tiene una perspectiva favorable dentro del contexto Latinoamericano.



**Gráfico 10: INFLACIÓN ANUAL COMPARATIVA**  
**Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)**  
**Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012**

En febrero de 2012, de un grupo de 17 países analizados, en su mayoría de América Latina, el Ecuador es la séptima economía de mayor inflación anual (5.5%), aunque se mantiene por debajo del promedio (6.61%) y sobre la mediana (5.04%).

Al mantener bajas la tasa de inflación, se nota cierta estabilidad en la actividad económica del país, alejadas un tanto de las especulaciones de precios, inestabilidad política, etc. Son varios los factores que influyen para que las tasas de inflación se mantengan abajo, una buena política económica y un correcto manejo de la política de gasto público.



**Gráfico 11: INFLACIÓN MENSUAL Y ANUAL**  
**Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)**  
**Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012**

La Tasa de Inflación Anual Acumulada del año 2010, estuvo en el orden del 3.33%; pero para febrero del año en curso, la inflación estuvo con el 3.39% en relación a los incrementos anuales anteriores.

Esto muestra un buen margen de estabilidad en los precios acumulados del país, lo que genera desarrollo y fiabilidad en las inversiones que se desarrollan en el ámbito de la construcción.

## RIESGO PAIS

### INFLUENCIA DE LA CRISIS MUNDIAL

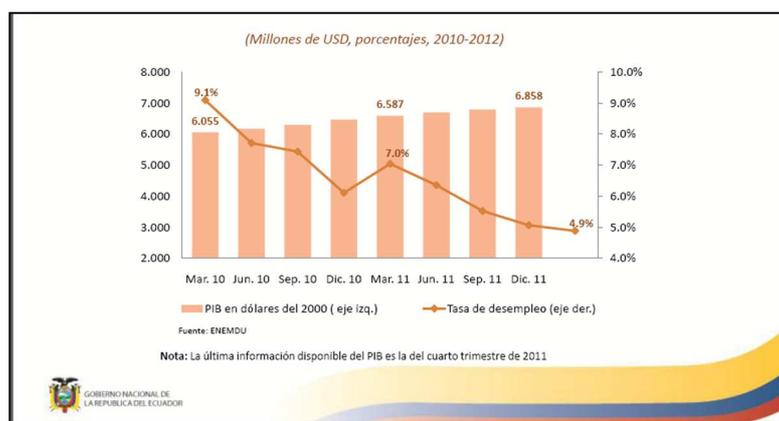
La crisis mundial se da a partir del 2008, afectando directamente al sector de la construcción en el Ecuador y con mayor incidencia al sector inmobiliario, debido a que existía gran inversión en la construcción y compra de vivienda por parte de los inmigrantes.

En los últimos cinco años, 1,2 millones de inmigrantes han vuelto desde España a su país de origen. A Ecuador han vuelto 60.000 emigrantes en los últimos diez años.

Por esta razón el gobierno Ecuatoriano ha invertido en la industria de la construcción principalmente con el objetivo de no incrementar las tasas de desempleo en el país.

## DESEMPLEO

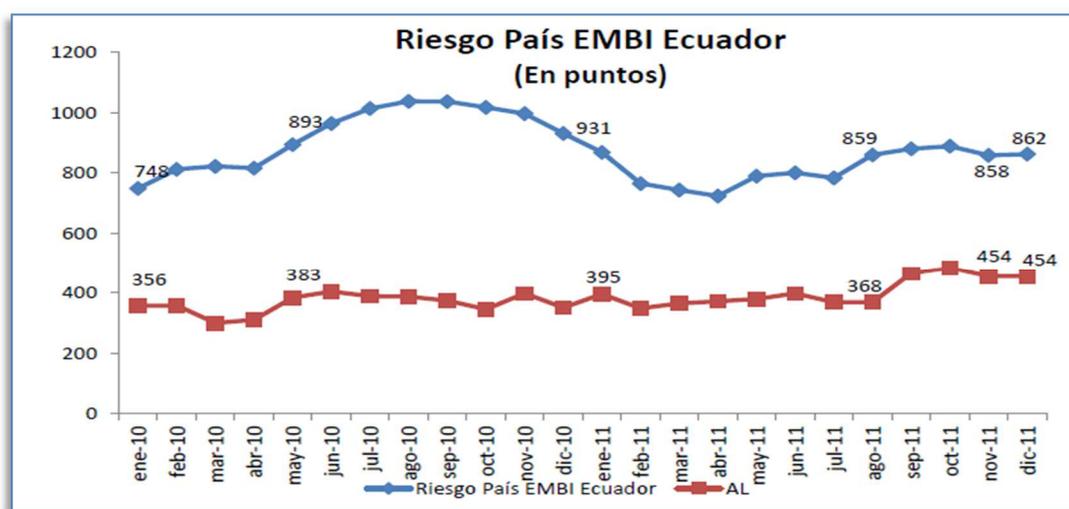
### PIB Y DESEMPLEO



**Gráfico 12: PIB Y DESEMPLEO**  
 Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)  
 Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Al relacionar la serie de la tasa de desempleo con respecto a los valores del PIB en dólares del 2000, se observa que a partir de marzo del 2010 existe una relación inversa entre dos series, ya que mientras el PIB crece, la tasa de desocupación disminuye.

## RIESGO PAIS



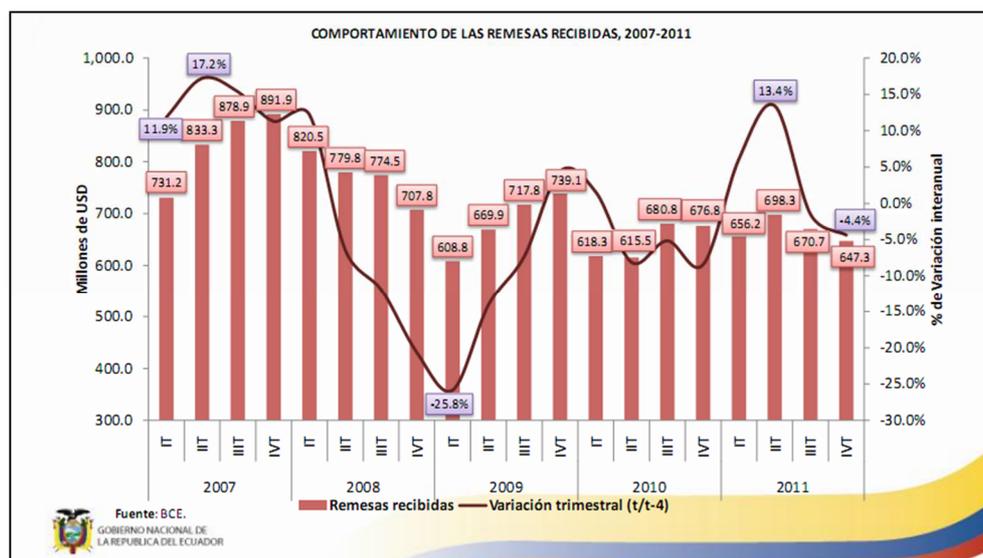
**Gráfico 13: RIESGO PAIS**  
 Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)  
 Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado Académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice E.M.B.I. de países emergentes de Chase-JP MORGAN hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras.

El E.M.B.I. se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos

## REMESAS

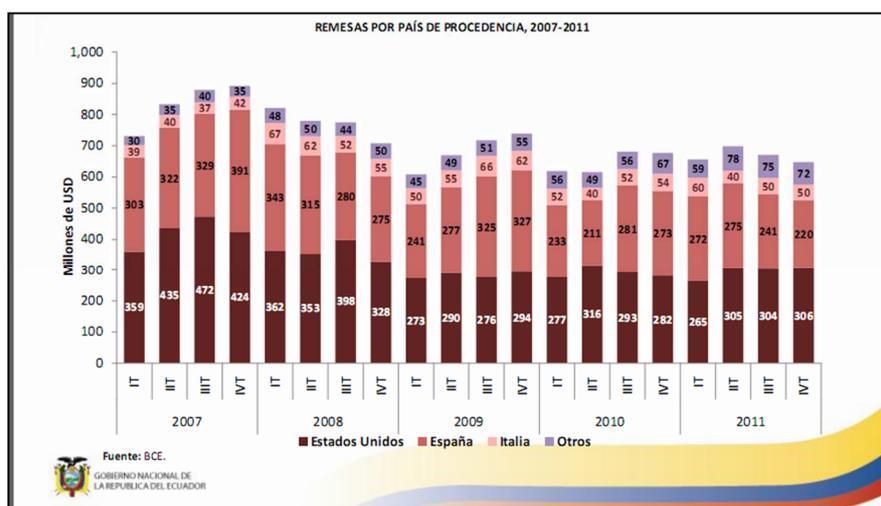
### REMESAS DE TRABAJADORES RECIBIDAS



**Gráfico 14: REMESAS RECIBIDAS 2007-2011**  
Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Las remesas de los trabajadores recibidas durante el cuarto semestre de 2011 alcanzaron la suma de USD 647.3 millones, esto es, 3.5% menos que el trimestre anterior (USD 670.7 millones) y 3.4% menos con relación al monto registrado en el cuarto semestre de 2010 (USD 676.8 millones). La disminución del flujo de remesas en el cuarto trimestre de 2011, se atribuye a las desfavorables condiciones económicas que registra España, marcadas por el desempleo, la concentración de la inversión y a ajustes presupuestarios en las administraciones públicas.

## REMESAS POR PAÍS DE PROCEDENCIA



**Gráfico 15: REMESAS RECIBIDAS POR PAÍS DE PROCEDENCIA**  
Fuente: BANCO CENTRAL DELE CUADOR (OCTUBRE 2011)  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Para el cuarto trimestre de 2011, las remesas de trabajadores provenientes de los países de Estados Unidos, España e Italia representaron el 47.3%, 33.9% y 7.7% respectivamente; mientras que el 11.1% restante correspondió al resto del mundo, entre los que se destacan: México, Venezuela, Inglaterra, entre otros.

Las remesas permitían construir edificaciones y comprar bienes en Ecuador. Pero, el flujo de remesas familiares que ingresó al país bajó en casi un 10 por ciento.

Por otra parte, la procedencia de las remesas al país, marca una tendencia e indican en que partes del mundo se encuentran los compatriotas, trabajando de manera continua. La mayoría de remesas provienen de EEUU y España.

## CRÉDITO PARA LA VIVIENDA

Es muy importante la estabilidad del sector financiero, porque un gran porcentaje de los constructores permanece en el mercado inmobiliario y en la construcción en general, por los créditos bancarios.

## CRÉDITOS BANCARIOS



**Gráfico 16: CREDITO PARA VIVIENDA**  
 Fuente: BANCO CENTRAL (OCTUBRE 2011)  
 Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

La oferta de líneas de crédito en el país en el año 2010, tuvo una evolución positiva en dos líneas: Consumo y Vivienda. Esto significa que las entidades financieras privadas fueron poco restrictivas al momento de otorgar un crédito asignado a estos segmentos.

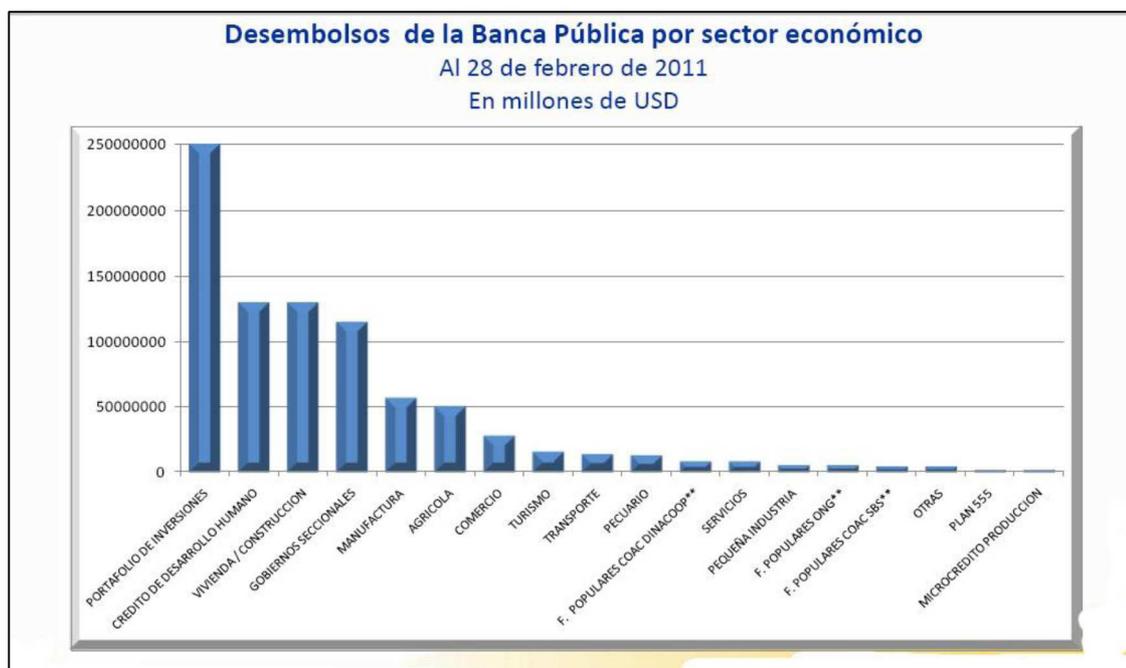
## FUENTES DE CRÉDITO



**Gráfico 17: FUENTE DE CREDITO PARA VIVIENDA**  
 Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (OCTUBRE 2011)  
 Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

La disponibilidad del crédito tanto privado como público ha consolidado el desarrollo en la industria de la construcción, a partir del año 2009 con la apertura de créditos por parte del estado se ha logrado cubrir en parte la demanda de vivienda del sector medio bajo, el cual por mucho tiempo permaneció desentendido en este ámbito.

## DESEMBOLSOS DE LA BANCA PÚBLICA



**Gráfico 18: DESEMBOLSO DE LA BANCA PUBLICA AL SECTOR ECONOMICO**  
Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS (MARZO 2011)  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Gran cantidad de créditos han sido otorgados por parte de la Financieras Públicas, han tenido como destino diferentes carteras, entre ellas: Crédito de Desarrollo Humano, Vivienda, Construcción, Gobierno Seccionales, Manufactura, etc.

## EMPLEO EN EL ECUADOR

Hay que destacar la gran variabilidad en el empleo que año tras año se refleja en los datos que arroja el BCE. Para el año 2010, la población Económicamente Activa representaba el 54.6% del total de la que los Ocupados Plenos ocupan el 45.6 % de esta.

Por otra parte, la Población Económicamente Inactiva representa el 45.4% de la población total.

## CLASIFICACIÓN DE LA POBLACION EN EL ECUADOR (2007-2012)

CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	2007	2007	2008	2008	2008	2008	2009	2009	2009	2009	2010	2010	2010	2010
	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.	Dic.
Población en Edad de Trabajar (PET)	81.6%	80.9%	81.2%	81.3%	82.0%	81.7%	81.9%	82.1%	82.5%	82.9%	83.0%	83.6%	83.5%	84.0%
Población Económicamente Activa (PEA)	62.2%	58.5%	60.7%	60.8%	60.6%	58.3%	60.2%	60.2%	57.9%	57.1%	59.1%	56.6%	57.2%	54.6%
Ocupados	92.9%	93.9%	93.1%	93.6%	92.9%	92.7%	91.4%	91.7%	90.9%	92.1%	90.9%	92.3%	92.6%	93.9%
Ocupados No clasificados	0.8%	1.1%	2.1%	0.9%	0.4%	0.3%	0.7%	1.7%	2.1%	2.8%	2.0%	1.6%	1.0%	1.2%
Ocupados Plenos	40.2%	42.6%	38.8%	42.6%	41.1%	43.6%	38.8%	38.4%	37.1%	38.8%	37.6%	40.3%	41.9%	45.6%
Subocupados	51.9%	50.2%	52.3%	50.1%	51.4%	48.8%	51.9%	51.6%	51.7%	50.5%	51.3%	50.4%	49.6%	47.1%
Visibles	11.7%	10.4%	10.3%	10.3%	9.7%	9.3%	10.9%	10.5%	11.4%	10.3%	12.1%	10.6%	10.2%	9.5%
Otras formas	40.2%	39.9%	42.0%	39.8%	41.8%	39.5%	41.0%	41.2%	40.3%	40.2%	39.3%	39.8%	39.4%	37.7%
Desocupados/Desempleados	7.1%	6.1%	6.9%	6.4%	7.1%	7.3%	8.6%	8.3%	9.1%	7.9%	9.1%	7.7%	7.4%	6.1%
Cesantes	5.1%	3.8%	4.8%	4.7%	4.7%	4.5%	6.6%	6.3%	6.9%	5.5%	6.7%	4.9%	5.8%	4.2%
Trabajadores Nuevos	2.0%	2.3%	2.0%	1.7%	2.3%	2.8%	2.0%	2.0%	2.1%	2.5%	2.4%	2.8%	1.7%	1.9%
Desempleo Abierto	5.4%	4.0%	5.4%	4.9%	5.4%	5.2%	6.9%	6.8%	7.2%	6.0%	7.4%	5.9%	6.1%	4.5%
Desempleo Oculto	1.7%	2.1%	1.5%	1.5%	1.6%	2.1%	1.7%	1.6%	1.9%	1.9%	1.7%	1.8%	1.3%	1.6%
Población Económicamente Inactiva (PEI)	37.8%	41.5%	39.3%	39.2%	39.4%	41.7%	39.8%	39.8%	42.1%	42.9%	40.9%	43.4%	42.8%	45.4%

El cálculo de la PET y Menores de 10 años se lo hace con respecto a la Población Total; la PEA y PEI con respecto a la PET, mientras que el cálculo de los demás indicadores con respecto a la PEA

**Tabla 2: CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN EN EL ECUADOR**

**Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (2011)**

**Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012**

Estos indicadores nos dan cuenta de la necesidad de empleo de nuestro país; casi la mitad de nuestra población se encuentra en merced de la PEA, donde también se enmarcan los Ocupados y Sub-ocupados.

Para el Sector de la Construcción, este dato es ciertamente preocupante; esta industria abarca gran cantidad de empleo informal, que bien o mal impulsa la economía de la sociedad de escasos recursos, que ven en la Construcción una oportunidad para ganar un jornal que sustente sus costos de vida.



**Gráfico 19: OCUPACION TOTAL Y POR SEXO EN EL ECUADOR**  
Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (2011)  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Para el año 2010, la tasa ocupacional total fue del 93.9%, la misma que aumentó en 1.80% en relación al año anterior. Para los hombres, esta fue del 94.7% y para las mujeres, del 90.9%. Estos datos están en relación a la Población Económicamente Activa.

Para el sector de la construcción, que emplea gran cantidad de personas de género masculino, se puede decir que año tras año la ocupación ha mejorado paulatinamente a comparación de los años 2008 y 2009.

De igual forma para las mujeres, que antes del año 2007 no tenían gran participación en las actividades económicas del país, hoy por hoy, han sumado positivamente su participación.

## CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS MACROECONÓMICO

- La implementación de la dolarización, en el transcurso del tiempo ha logrado estabilidad económica. Preferencia por las inversiones inmobiliarias, debido a l incremento de créditos de la banca privada y del estado.

- Continúa la inversión en inmobiliaria debido a las remesas destinadas al sector de la vivienda, siendo estas aproximadamente un 60% de las remesas que ingresan al Ecuador.
- La oferta y demanda de créditos para vivienda y otros consumos tiene gran apertura por parte de las entidades financieras y de la misma forma, aceptación por parte de la sociedad. Las entidades financieras públicas han manejado este tema con mayor apertura y menores restricciones, por su tasa más baja que la del mercado privado.
- El Ecuador, se muestra con un escenario de estabilidad económica apto para la inversión. La apertura de las entidades financieras para promover el desarrollo del sector por medio de créditos es positivo

## **JUSTIFICACIÓN DEL TEMA**

### **PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR**

De acuerdo a la actual constitución de la República del Ecuador; el sistema nacional de inclusión y equidad social es el conjunto articulado y coordinado de sistemas, instituciones, políticas, normas, programas y servicios que aseguran el ejercicio, garantía y exigibilidad de los derechos reconocidos en la constitución y el cumplimiento de los objetivos del régimen de desarrollo. (Instituto Nacional de Estadística y Censos)

El sistema se articulará al plan nacional de desarrollo y al sistema nacional descentralizado de planificación participativa; se guiará por los principios de universalidad, igualdad, equidad, progresividad, interculturalidad, solidaridad y no discriminación; y funcionará bajo los criterios de calidad, eficiencia, eficacia, transparencia, responsabilidad y participación.

El sistema se compone de los ámbitos de la educación, salud, seguridad social, gestión de riesgos, cultura física y deporte, hábitat y vivienda, cultura, comunicación e información, disfrute del tiempo libre, ciencia y tecnología, población, seguridad humana y transporte.

En base al cumplimiento del plan del buen vivir el estado a través de la constitución en sus diferentes artículos, garantiza derechos encaminados para que el ser humano cuente con viviendas adecuadas y dignas, con independencia de su situación social y económica.

En la sección cuarta relacionada a hábitat y vivienda, con la finalidad de cumplir los objetivos del buen vivir se menciona:

Art. 375 El estado, en todos sus niveles de gobierno, garantizará el derecho al hábitat y a la vivienda digna, para lo cual:

1. Generará la información necesaria para el diseño de estrategias y programas que comprendan las relaciones entre vivienda, servicios, espacio y transporte públicos, equipamiento y gestión del suelo urbano.
2. Mantendrá un catastro nacional integrado geo referenciado, de hábitat y vivienda.
3. Elaborará, implementará y evaluará políticas, planes y programas de hábitat y de acceso universal a la vivienda, a partir de los principios de universalidad, equidad e interculturalidad, con enfoque en la gestión de riesgos.

4. Desarrollará planes y programas de financiamiento para vivienda de interés social, a través de la banca pública y de las instituciones de finanzas populares, con énfasis para las personas de escasos recursos.

Dentro de sus estrategias socio-económicas en el plan nacional del actual gobierno se menciona: orientar los recursos del estado a la educación, salud, vialidad, vivienda, investigación científica y tecnológica, trabajo y reactivación productiva, en armonía y complementariedad entre zonas rurales y urbanas. Esta revolución debe concretarse a través de la democratización del acceso al agua, tierra, crédito, tecnologías, conocimientos e información, y diversificación de las formas de producción y de propiedad.

El cumplimiento de condiciones previas en cuanto a capacidades para el buen vivir, se consigue a través de inversión encaminada a satisfacer la dotación de bienes y servicios esenciales para hacerlo realidad, dotación que permite mejorar y salvaguardar las capacidades de la sociedad en su conjunto y de los individuos que la conforman, ejemplos de ello son las inversiones en nutrición, salud preventiva y atención primaria en salud, educación básica y técnica, protección y seguridad social, vivienda, infraestructura de provisión de servicios básicos, entre otros.

Establecer mecanismos financieros y no financieros para adquisición de vivienda, con énfasis en población de los quintiles de ingresos más bajos, mujeres jefas de hogar, pueblos y nacionalidades, jóvenes.

Dentro de los mecanismos financieros el estado ecuatoriano a través del MIDUVI (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda) y el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), pretende generar nuevas oportunidades de financiamiento, para que las clases sociales media y baja del país puedan adquirir su vivienda propia.

Hasta este punto se puede observar, que es muy importante y oportuno, llevar a cabo un estudio de factibilidad para la creación de un proyecto inmobiliario, que contribuya con el cumplimiento de los objetivos nacionales actuales y permanentes, principalmente con la filosofía del buen vivir, aprovechando la existencia de fuentes de financiamiento y apoyo al pequeño constructor por parte del estado ecuatoriano.

La Generación de oportunidades laborales es un aspecto muy importante a los cuales contribuirá este proyecto mediante la creación de fuentes de empleo, permitiendo de esta manera retener el talento humano que existe en el país.

El Crecimiento poblacional es otro de los justificativos para la ejecución de este proyecto que según información del INEC, aplicando el promedio de variación histórica entre el año 2000 y 2010 es de 2.07%, permitiendo que este sea un factor para proyectar la demanda insatisfecha en el proyecto.

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **OBJETIVO GENERAL**

Analizar la Viabilidad Técnica y Económica de un Proyecto Inmobiliario de Vivienda en el Sector Sur de la Ciudad de Quito.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Establecer la aceptación de este producto por parte de los ciudadanos del sector sur de la Ciudad de Quito.
- Determinar mediante el estudio de mercado los diferentes gustos, necesidades y preferencias del modelo de casas de los potenciales clientes del sector sur de la Ciudad de Quito.
- Determinar una estructura organizacional que permita a cada uno de los empleados conocer sus funciones dentro de la empresa.
- Elaborar la estructura financiera del proyecto con la finalidad de determinar su viabilidad.
- Determinar el grado de impacto ambiental que generaría la puesta en marcha del proyecto.



## CAPÍTULO I

### ESTUDIO DE MERCADO

## **1. ESTUDIO DE MERCADO**

Según la American Marketing Association la investigación de mercados es la función que conecta al consumidor, al cliente y al público con el vendedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del marketing, para generar, perfeccionar y evaluar las acciones de marketing; para monitorear su desempeño y mejorar su comprensión como un proceso.

La investigación de mercados especifica la información que se requiere para analizar esos temas, diseña las técnicas para recabar la información, dirige y aplica el proceso de recopilación de datos, analiza los resultados y comunica los hallazgos y sus implicaciones.

Desde un punto de vista académico la investigación de mercados es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing. (NareshKMalhotra, 2008)

La importancia del estudio de mercado, en sus primeras fases, no solamente radica en conocer la existencia de una demanda insatisfecha y de la estructura de la competencia a la que se va a enfrentar el proyecto, sino que facilita el planteamiento de las hipótesis relativas al tipo de producto y sus volúmenes de ventas, estimando con ellas el nivel de penetración en el mercado, así como también proporciona las bases para establecer las estrategias de permanencia en el medio competitivo durante la etapa de operación y, por último, es un elemento clave en el dimensionamiento del proyecto.

### **1.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO**

En este capítulo se podrá a consideración varios objetivos con respecto al análisis del estudio de mercado en torno al proyecto. A continuación los puntos a ser considerados:

Establecer el perfil del cliente al que se quiere llegar, según las características del entorno y la competencia del producto.

Conocer las características, ventajas y desventajas de la competencia.

Ajustar las características del producto que se va a comercializar.

## **1.2. METODOLOGÍA**

La investigación se la realizó mediante un sondeo directo a proyectos en la zona (Quitumbe). Realizando una investigación de campo, se recurrió a recabar información de primera mano de cada proyecto de cada promotor. Se recopiló información hasta abril de 2010. (Meneses, 2012)

Por otra parte, se obtuvo información adicional, por medio de estudios de mercado previos realizados en la ciudad de Quito. Se recurrió a los servicios profesionales de Gridcon y Smart Research para habilitar esta información.

Adicionalmente, el uso de información de la prensa, del diario EL COMERCIO, en su edición del 12 de marzo de 2011, (CONSTRUIR), recoge la guía de proyectos inmobiliarios de la ciudad de Quito.

Para dar inicio a este análisis de mercado inmobiliario, tomamos nota y ponemos a consideración los resultados de lo que ahora se ha manejado a nivel de demanda de vivienda en la ciudad de Quito.

## **1.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

A continuación se presenta una reseña de la demanda de vivienda en la ciudad de Quito, con datos obtenidos de la empresa Gridcon-Inteligencia Inmobiliaria, actualizados al año 2007 y Smart Research con una vigencia hasta finales del año 2010.

### **1.3.1. FACTORES DE LA DEMANDA**

Para determinar la demanda del mercado inmobiliario en la ciudad de Quito, se debe tomar en cuenta algunos factores que serán determinantes en encontrar las funciones de absorción de este. Entre estos factores tenemos: "ubicación geográfica, niveles socioeconómicos, especiales preferencias en cuanto a la conformación y atributos del inmueble, entre otros"<sup>4</sup>.

### **1.3.2. PLAZO PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA**

En los últimos años, el planteamiento de los hogares de Quito por adquirir una vivienda no ha variado mayormente. Es para el año 2005, que apenas el 38% de la población encuestada "sí tenía intención de adquirir una vivienda en los próximos 3 años; para el 2007, este interés es ligeramente mayor (39%)"<sup>5</sup>.

Es así que la demanda de vivienda nueva en la ciudad de Quito, para los estratos medio alto y alto tiende a ser muy cercana en el transcurso de dos años o menos. Aunque para los estratos medio bajo y bajo, la intención de comprar una vivienda puede tomar más de dos años en su decisión.



**Gráfico 20: PLAZO PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA**  
Fuente: GRIDCON  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012/ 2012

Para nuestro medio, los valores de la DEMANDA DE VIVIENDA permanecen sin mayores variaciones hasta por periodos de 3 años, tratándose de ciudades grandes. Para ciudades más pequeñas, estas características muestran una tendencia muy estable por periodos mayores (entre 3 hasta 5 años). Es así que los valores del 2007, que aquí se muestran son muy válidos para el estudio.

### **1.3.3. CONDICIÓN / OCUPACIÓN DE LA VIVIENDA ACTUAL**

Para la ciudad de Quito, existen tres formas de ocupación de una vivienda: arriendo, propia o cedida (con padres o familiares).

Dado el importante incremento en la demografía de la ciudad, la tendencia a arrendar una vivienda es la más común y en aumento. Paralelamente, el número de familias que habitan en viviendas prestadas o de familiares se ha incrementado sustancialmente.

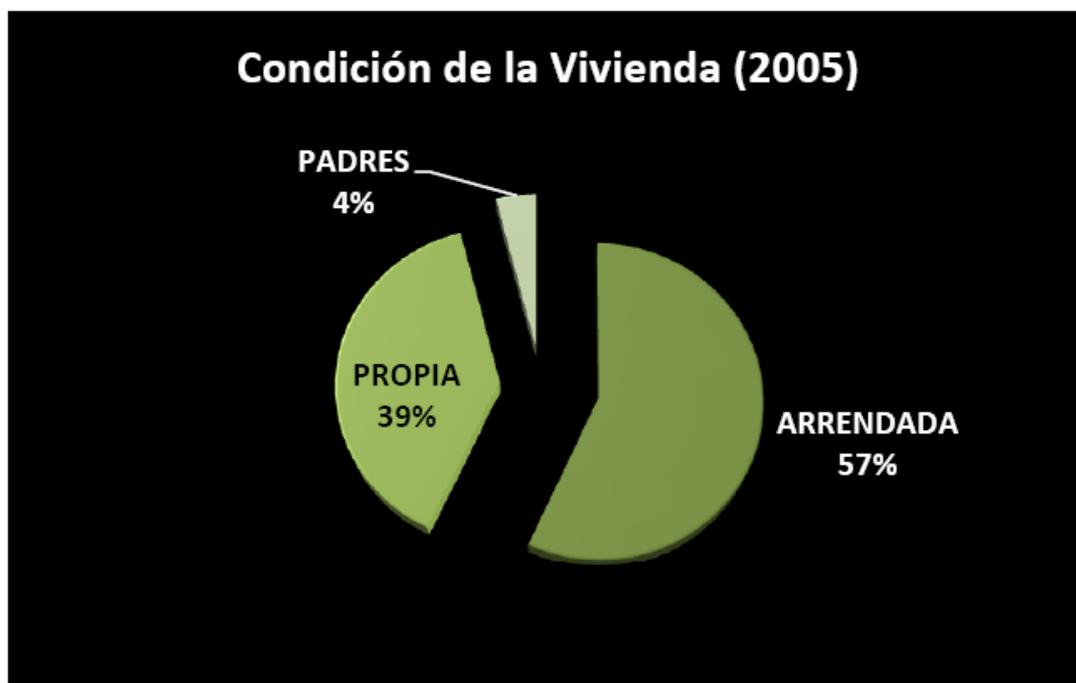


Gráfico 21: CONDICIÓN DE LA VIVIENDA 2005  
Fuente: GRIDCON  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012



Gráfico 22: CONDICIÓN DE LA VIVIENDA 2007  
Fuente: GRIDCON  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

### 1.3.4. COMPRA DE NUEVA VIVIENDA Y SU FINALIDAD

Las tendencias de compra de vivienda tiene dos finalidades bien marcadas: el vivir en ella y el adquirirla para inversión o arrendarla. En los últimos años la tendencia en los todos los estratos por comprar una vivienda como inversión se ha incrementado notablemente, mientras que el comprarla para vivir en ella, ha disminuido en su tendencia. (Sánchez, 1991)

INTENCION	2005		2007	
	VIVIR EN ELLA	COMO INVERSION / ARRENDARLA	VIVIR EN ELLA	COMO INVERSION / ARRENDARLA
ESTRATO				
ALTO	89.80%	10.20%	70.70%	29.30%
MEDIO ALTO	77.80%	22.20%	71.70%	28.30%
MEDIO TIPICO	87.90%	12.10%	81.00%	18.20%
MEDIO BAJO	91.20%	8.80%	83.20%	16.80%
BAJO	90.00%	10.00%	83.10%	15.60%

Tabla 3: COMPRA DE VIVIENDA NUEVA Y SU FINALIDAD

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012



Gráfico 23: FINALIDAD DE LA NUEVA VIVIENDA (POR ESTRATO) AÑO 2005

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012



Gráfico 24: FINALIDAD DE LA NUEVA VIVIENDA (POR ESTRATO) AÑO 2007

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Con estos gráficos queda muy clara la tendencia de la forma de ocupación de la vivienda en estos últimos años.

### 1.3.5. TIPO DE VIVIENDA PREFERIDO

El tipo de vivienda preferido por los hogares quiteños a lo largo de los últimos cinco años (según Gridcon-Inteligencia Inmobiliaria), ha sido las casas con un 87% de preferencia y un 13% de preferencia por departamentos.

### 1.3.6. TIPO DE EMPLAZAMIENTO PREFERIDO

De los estudios de Gridcon, los hogares quiteños prefieren una vivienda aislada, independiente, versus los conjuntos cerrados o urbanizaciones cerradas. En el cuadro a continuación se muestra esta tendencia, que se ve marcada en los diferentes años de las muestras realizadas.



**Gráfico 25: TIPO DE EMPLAZAMIENTO PREFERIDO (COMPARATIVO)**

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

### 1.3.7. SECTOR PREFERIDO PARA LA VIVIENDA

#### Norte

La tendencia para vivir en la ciudad de Quito ha cambiado levemente en los últimos cinco años. Es así que la preferencia por vivir en el norte de Quito suma el 47.9 % de los hogares quiteños al año 2007, mientras que en el año 2005 era una preferencia del 56%.

#### Sur

Para el caso del sur de Quito, la preferencia por vivir en este sector es del 33.9% para el año 2007, mientras que para el año 2005, la tendencia era del 28.5%. Esto nota que la baja en esta preferencia se verá reflejada en el incremento por otro sector de la ciudad.

#### Centro

Las familias de la ciudad han aumentado su preferencia por el Centro de Quito, en casi el doble, desde el 2005 al 2007 y con una tendencia al alza. Esto se refleja en el 1.8% de preferencia por este sector en el año 2005 y su incremento al 3.9% para el 2007.

## Valles

Para este sector, es importante saber que dentro del estudio de Gridcon, se manejan los Valles de Tumbaco y Los Chillos como referentes para el muestreo. Para el año 2005, la preferencia por estos valles era del 12.3%, pero para 2007, esto se incrementa a un 3.9%. Hoy en día esta tendencia sigue al alza.

Sectores	Niveles Socioeconómicos											
	Total		Alto		Medio Alto		Medio Típico		Medio Bajo		Bajo	
	2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007
Norte	56%	45.90%	91.10%	73.20%	74%	70.80%	59.70%	49.90%	37.20%	18.90%	44.20%	16.90%
Sur	28.50%	33.90%	4.80%	0.00%	9.60%	0.00%	21.60%	33.90%	39.60%	64.20%	46.80%	71.40%
Centro	1.80%	3.90%	0%	0.00%	1.60%	3.50%	0%	2.20%	3.60%	7.40%	2.60%	6.50%
Valles	12.30%	16.30%	4.80%	26.80%	11%	25.70%	16.30%	14.00%	16.80%	9.50%	3.90%	5.20%

Tabla 4: PREFERENCIAS DE LA VIVIENDA POR NIVEL SOCIO ECONÓMICO

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

## SECTOR SUR-QUITUMBE

Para fines de este documento, cabe recalcar y anotar las preferencias de los quiteños para adquirir vivienda en el Sector Sur de Quito – Quitumbe.

Para las familias de nivel socio económico medio Típico, el sur de la ciudad continúa siendo el área de interés para adquirir su nueva vivienda, pero año tras año, a la fecha, el Sur de Quito va teniendo mayor acogida.

La preferencia para adquirir una vivienda en el Sur de Quito - Quitumbe para las familias quiteñas de nivel socio económico medio típico, cuenta con una acogida del 21.50% y del 33.90%.



Gráfico 26: PREFERENCIAS DE LA VIVIENDA EN EL SUR DE QUITO POR NSE

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

### 1.3.8. TAMAÑO DE LA VIVIENDA

El tamaño de la vivienda que preferirían los hogares quiteños tiene una ligera tendencia a la baja, tanto en el promedio total, como en cada nivel socioeconómico, excepto en el estrato bajo, en donde el área de la vivienda deseada ha subido en  $10 m^2$ .

Cabe notar que dado los precios de la vivienda ( $m^2$ ) incrementándose año tras año, las preferencias por viviendas cada vez más pequeñas es una tendencia que se ha acrecentado en estos años.

TAMAÑO DE LA VIVIENDA (NSE) (promedio m <sup>2</sup> )		
	2005	2007
ALTO	149	137.05
MEDIO ALTO	171	163.11
MEDIO TIPICO	135	128.76
MEDIO BAJO	128	127.03
BAJO	120	130.05

Tabla 5: TAMAÑO DE LA VIVIENDA PROMEDIO ( $m^2$ )

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

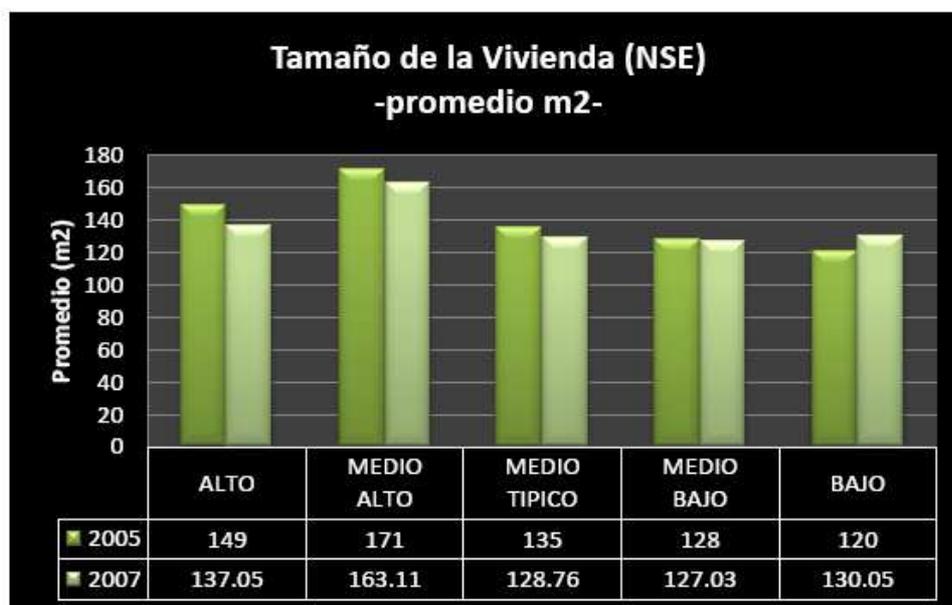


Gráfico 27: TAMAÑO DE LA VIVIENDA (NSE)

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Como se puede notar, el tamaño de la vivienda promedio para el estrato alto y medio alto, fluctúa entre los  $135.00m^2$  y los  $128.76m^2$ .

### **1.3.9. PREFERENCIA POR NÚMERO DE DORMITORIOS**

#### **Un dormitorio**

Para esta preferencia, solo la tipología "DEPARTAMENTO" acoge este requerimiento, no existen casas con 1 dormitorio.

#### **Dos dormitorios**

La vivienda con 2 habitaciones, representa el 12.1% de las preferencias de los quiteños y es un producto que si se lo puede desarrollar dentro de la tipología casa, pero es más apetecido dentro de la tipología departamentos.

#### **Tres dormitorios**

La preferencia por una vivienda de 3 dormitorios es la constante preferida en la actual demanda de inmuebles; representa el 54.7% de la demanda total de vivienda.

#### **Cuatro dormitorios**

Las viviendas con 4 dormitorios (representando el 26.8% de la demanda) son un producto bien apetecido de todas maneras para las estadísticas del año 2007 y sigue siendo un producto que no deja de ser solicitado.

#### **Cinco dormitorios y más**

Las viviendas con más de 4 habitaciones son un producto con muy baja demanda en el mercado.

Apenas el 4.50% de la demanda es para vivienda con 5 dormitorios; 1.1% de la demanda para vivienda de 6 dormitorios y el 0.80% para vivienda de hasta 7 dormitorios.



Gráfico 28: PREFERENCIA DE VIVIENDA POR # DE DORMITORIOS

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

### 1.3.10. REQUERIMIENTO DE NÚMERO DE BAÑOS

Según las estadísticas de Gridcon del año 2007, la preferencia de número de baños para la vivienda era de 2.15 baños en promedio en el mercado de vivienda de la ciudad de Quito.

Existen preferencias distintas según el estrato al que se investigó.



Gráfico 29: NÚMERO DE BAÑOS SEGÚN NSE (2007)

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Además se deben tomar en cuenta las preferencias por medios baños en las viviendas de Quito. En promedio esta preferencia se encuentra en 1.3 baños por vivienda. Siendo el estrato alto donde se requiere 1 medio baño y en los estratos subsiguientes: 1.5 (medio alto), 1.1 (medio típico), 1.3 (medio bajo) y 1.3 en el estrato bajo.

### 1.3.11. NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS

En la ciudad de Quito, el requerimiento por número de estacionamientos no ha variado mayormente en los últimos cinco años. Este se ha mantenido en 1.3 estacionamientos promedio, con sus variaciones promedio según el estrato analizado.



Gráfico 30: NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS SEGÚN ESTRATO

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

### 1.3.12. PREFERENCIA POR CUARTO DE SERVICIO

En los últimos años la preferencia por cuarto de servicio ha disminuido. En los niveles alto y medio alto se ha reducido, en el nivel medio típico se ha mantenido estable y en los niveles bajos no tiene mayor importancia esta preferencia.

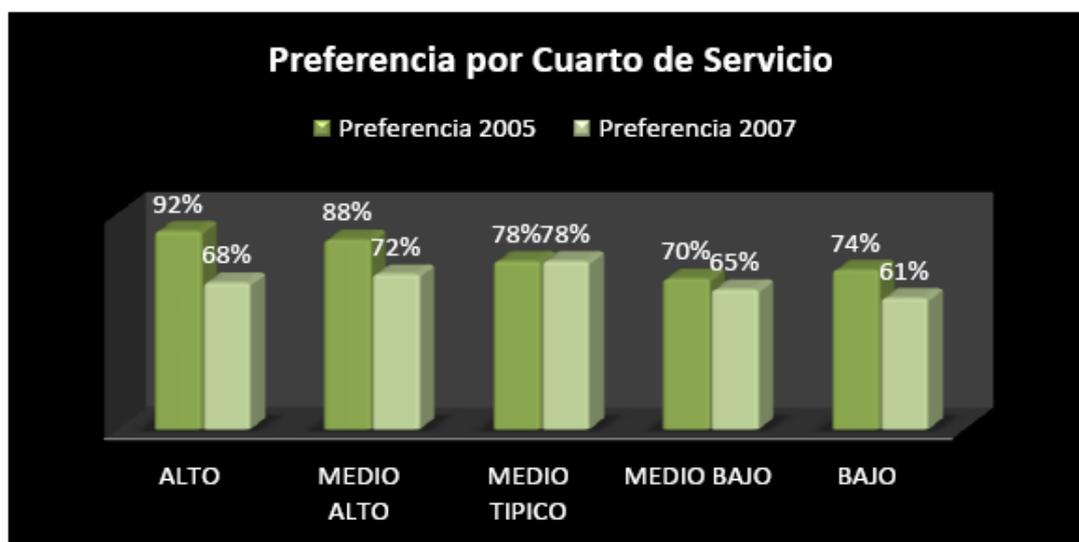


Gráfico 31: PREFERENCIA POR CUARTO DE SERVICIO

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

### 1.3.13. PREFERENCIA POR CUARTO DE ESTUDIO

Para la preferencia de cuarto de estudio, se tiene una gran variabilidad entre los diferentes estratos. Es en los estratos altos y medios donde se tiene gran preferencia por este espacio, mientras que en los estratos bajos, este no tiene mayor importancia.

PREFERENCIA POR CUARTO DE ESTUDIO		
ESTRATO	2005 (aspiracional)	2007
ALTO	94%	95%
MEDIO ALTO	95%	94%
MEDIO TIPICO	89%	87%
MEDIO BAJO	96%	81%
BAJO	99%	79%

Tabla 6: PREFERENCIA POR CUARTO DE ESTUDIO

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

### 1.3.14. PREFERENCIA POR CUARTO DE LAVADO

Para los quiteños el cuarto o área de lavado tiene gran acogida y se ha mantenido a lo largo de los años como un espacio infaltable en la vivienda. En los estratos altos y medios es imprescindible un área de lavado, pero en los estratos bajos, en la mayoría de casos, es necesaria, apenas una piedra de lavar.

Las áreas comunales de lavado también tienen su acogida en todos los estratos.

PREFERENCIA POR CUARTO DE LAVADO		
ESTRATO	2005	2007
ALTO	88.90%	75.60%
MEDIO ALTO	76.80%	63.00%
MEDIO TIPICO	58.10%	50.40%
MEDIO BAJO	50.80%	42.10%
BAJO	36.10%	49.40%

Tabla 7: PREFERENCIA POR CUARTO DE LAVADO

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

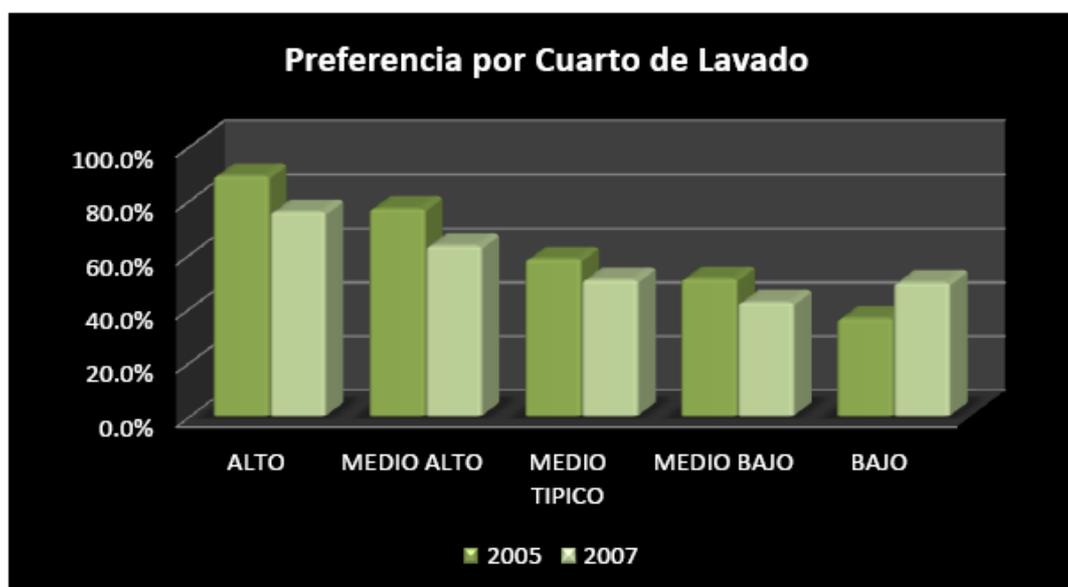


Gráfico 32: PREFERENCIA POR CUARTO DE LAVADO

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

#### 1.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

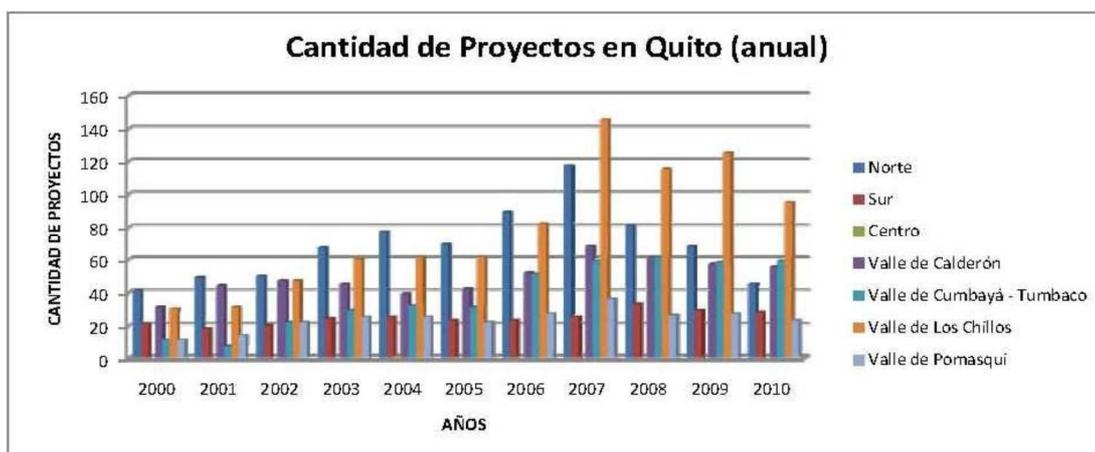
Para poder entender cómo se comporta el mercado de la vivienda en Quito, es necesario desarrollar un análisis de la oferta de estos productos inmuebles a lo largo del tiempo en nuestra ciudad.

En el Ecuador, desde inicios del año 2000, año en el que la economía se dolarizó y se logró una mayor estabilidad económica, las tasas de interés se redujeron y la inflación galopante de años anteriores se detuvo, se logró un repunte de la actividad inmobiliaria y de la

construcción. Es así que en la ciudad de Quito, este fenómeno positivo se ha demostrado en cifras históricas a lo largo de estos diez primeros años de la década.

#### 1.4.1. OFERTA HISTÓRICA DE PROYECTOS EN QUITO

La oferta de vivienda en la ciudad de Quito se desarrolla de distinta manera, dependiendo de los diferentes sectores en los que se despliega. Es así que tenemos presencia de proyectos en el Norte, Sur, Centro y los Valles aledaños a la ciudad.



**Gráfico 33: CANTIDAD DE PROYECTOS EN QUITO**

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Como se puede ver en gráfico anterior, la actividad inmobiliaria en el mercado de casas, se ha incrementado paulatinamente durante los diez últimos años. Cabe recalcar que en el Sector Sur de Quito es donde se presenta una baja cantidad de oferta inmobiliaria de la ciudad, llegando a un pico de oferta en el año 2008, de 30 proyectos. De ahí en adelante, al año 2010 se ha mantenido constante.

#### 1.4.2. OFERTA HISTÓRICA DE CASAS EN LA CIUDAD DE QUITO

OFERTA DE VIVIENDA (CASAS) EN LA CIUDAD DE QUITO			
AÑO	# DE PROYECTOS	UNIDADES DE VIVIENDA CONSTRUIDAS EN EL MERCADO (POR PERIODO)	UNIDADES DISPONIBLES AL FINALIZAR EL PERIODO
2000	145	10241	5255
2001	163	12032	4771
2002	208	12670	4913
2003	250	12305	4441
2004	260	11691	5168
2005	248	12535	6081
2006	324	13654	5659
2007	450	17402	7395
2008	377	14598	6057
2009	364	13992	6341
2010	305	13638	4652

Tabla 8: OFERTA DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE QUITO

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

Cabe recalcar que desde el año 2000 al 2007, la cantidad de casas en oferta se fueron incrementando paulatinamente desde 10241, hasta llegar al pico de las 17402 casas en el año 2007.

En el cuadro a continuación se tienen datos de la cantidad de proyectos de casas durante los primeros diez años de la década en la ciudad de Quito.

#### CANTIDAD DE PROYECTOS EN QUITO HISTÓRICO

CANTIDAD DE PROYECTOS EN QUITO (HISTORICO ANUAL)											
Zona	AÑO										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Número de Proyectos											
Norte	41	49	50	67	77	69	89	117	81	68	45
Sur	21	18	20	24	25	23	23	25	33	29	28
Centro					1						
Valle de Calderón	31	44	47	45	39	42	52	68	61	57	55
Valle de Cumbayá - Tumbaco	11	7	22	29	32	31	51	59	61	58	59
Valle de Los Chillos	30	31	47	60	61	61	82	145	115	125	95
Valle de Pomasquí	11	14	22	25	25	22	27	36	26	27	23
Totales y Promedios	145	163	208	250	260	248	324	450	377	364	305

Tabla 9: CANTIDAD DE PROYECTOS EN QUITO

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

A partir del 2008 a la actualidad (2011), las unidades de vivienda ofertadas han ido en natural descenso, hasta ubicarse en alrededor de las 13200 viviendas (realizando una proyección de los últimos tres años) ofertadas en Quito.

Mientras la oferta de vivienda tiene sus ciclos entre absorciones e inventarios acumulados, se puede notar que son alrededor de 5000 viviendas promedio las que quedan disponibles al finalizar los periodos.



Tabla 10: OFERTA DE CASAS EN QUITO  
 Fuente: GRIDCON  
 Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012



Gráfico 34: NUMERO DE PROYECTOS EN QUITO  
 Fuente: GRIDCON  
 Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

### 1.4.3. ABSORCIÓN DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE QUITO

Se tomará en cuenta, para este análisis, datos históricos, recogidos durante los diez primeros años de la década del año 2000. Aquí se muestra la demanda de vivienda en la tipología de casas de manera global para la ciudad de Quito.



Gráfico 35: ABSORCIÓN DE CASAS EN LA CIUDAD DE QUITO (UNIDADES)

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

### 1.4.4. ABSORCIÓN DE VIVIENDA EN EL SECTOR SUR DE QUITO

En el Sur de Quito, la producción de casas, se concentra en un nicho de mercado medio típico. Partiendo con este parámetro, se puede observar que se tiene absorciones cercanas al 50% de lo producido durante los años analizados. Durante diez años, la oferta de casas en el Sur de Quito se ha duplicado, en la misma proporción la demanda y la absorción de estas.

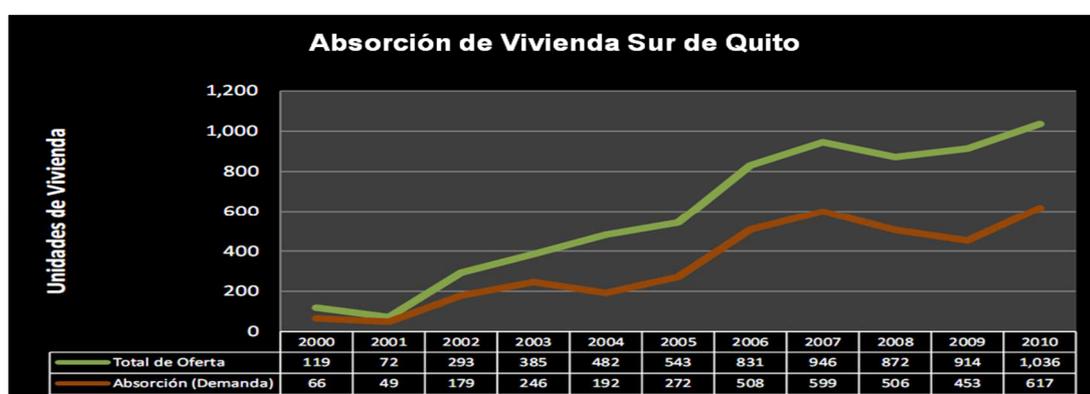


Gráfico 36: ABSORCIÓN DE CASAS EN EL SUR DE QUITO

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

#### 1.4.5. METRAJES DEL PRODUCTO Y PRECIOS PROMEDIO (HISTÓRICO)

En la ciudad de Quito, específicamente en el Valle de Cumbayá, desde el año 2000 hasta 2010, los metrajes promedio de las casas, se han mantenido dentro de un margen de  $150m^2$  a  $\$ 556/m^2$  de construcción. Véase el cuadro a continuación.

Mercado en el Sur de Quito - Quitumbe		
Años	Precio m2 Promedio (\$/m2)	Area Promedio (m2)
2000	592	148
2001	596	179
2002	611	179
2003	555	168
2004	521	153
2005	511	148
2006	472	146
2007	545	134
2008	472	128
2009	596	141
2010	650	130

Tabla 11: MERCADO DE VIVIENDA PROMEDIO EN EL SUR DE QUITO

Fuente: GRIDCON

Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

En la ciudad de Quito, específicamente en el Sur de Quito-Quitumbe, desde el año 2000 hasta 2010, los metrajes promedio de las casas, se han mantenido dentro de un margen de  $150 m^2$  a  $\$ 556/m^2$  de construcción.

#### ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Este capítulo tomará nota de los diferentes proyectos que se encuentran en competencia directa con el proyecto, materia de este estudio de mercado.

Se realizará un acercamiento sobre la zona en la que se ubica el proyecto, su radio de influencia y los proyectos cercanos a este.

#### 1.4.6. ZONA DE INFLUENCIA

El sector Sur de Quito, se encuentra en pleno apogeo inmobiliario, aquí confluyen varios proyectos de casas y departamentos de múltiples empresas constructoras e inmobiliarias.

Se ha podido determinar varios proyectos que se encuentran en pleno desarrollo en el Sur de Quito, todos apuntando a captar clientes y ser los pioneros en lograr ventas mayores de sus productos inmobiliarios



**Gráfico 37: UBICACIÓN DEL PROYECTO “MIRADOR SUR QUITUMBE” Y SU COMPETENCIA**  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA / 2012

#### **1.4.7. PROYECTOS INMOBILIARIOS EN COMPETENCIA DIRECTA CON EL PROYECTO**

Como parte de este estudio de mercado, y profundizando con la ubicación de proyectos en EL Sur de Quito, se ha procedido a realizar una investigación de campo donde se ha sondeado la oferta de vivienda (casas), competencia de productos entre cada uno de los proyectos en ejecución y con unidades de vivienda disponibles (2012)

Los diferentes proyectos de esta estadística se enfocan en un segmento socioeconómico medio típico. Cada uno de ellos dispone de distintos metrajes como proyecto conjunto, pero las casas y departamentos de los que se componen mantienen metrajes similares, por fuerza de mercado.

Se han generado varios proyectos inmobiliarios en el sector debido al desarrollo que ofrece la zona, es importante analizar los proyectos aledaños que son una competencia muy importante para el proyecto. (Banco Ecuatoriano de la Vivienda, 2012)

Casa Club la Hacienda – Sector Quitumbe

Ciudad Serrana –Sector Guamani

Génova – Sector Chillogallo

El Garrochal-Cutuglagua

Santorini – Sector Turubamba

Mirador Sur Quitumbe – Sector Quitumbe

#### **1.4.8. ANÁLISIS DE COMPETENCIA DE LOS CONJUNTOS HABITACIONALES ALEDAÑOS**

Para el efecto de la investigación se trató de recopilar las siguientes variables de cinco de los proyectos que tengan características similares a las ofertadas por el proyecto “Mirador Sur Quitumbe”:

- Número de casas ofertadas en cada uno de los proyectos
- Tamaño de las casas
- Principales características de las casas (número de baños, número de dormitorios, número de estacionamientos)
- Número de plantas
- Precio de venta por  $m^2$
- Tipo de publicidad utilizada.

En el gráfico a continuación señalamos algunos de ellos, los cuales analizaremos por la cercanía al proyecto.

## CASA CLUB LA HACIENDA



**Gráfico 38: CONJUNTO CASA CLUB LA HACIENDA**  
Fuente: TRIPTICO CASA CLUB LA HACIENDA  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA/2012

## CIUDAD SERRANA



**Gráfico 39: CIUDAD SERRANA**  
Fuente: TRIPTICO CONJUNTO HABITACIONAL CIUDAD SERRANA  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCÍA/2012

## GENOVA



**Gráfico 40: CONJUNTO HABITACIONAL GENOVA**  
Fuente: TRIPTICO CONJUNTO HABITACIONAL GENOVA  
Elaborado por: MARÍA TERESA GARCÍA/2012

## EL GARROCHAL



**Gráfico 41: CONJUNTO HABITACIONAL EL GARROCHAL**  
Fuente: TRIPTICO CONJUNTO HABITACIONAL EL GARROCHAL  
Elaborado por: MARÍA TERESA GARCÍA/2012

## SANTORINI



Gráfico 42: .- CONJUNTO HABITACIONAL SANTORINI  
Fuente: TRIPTICO  
Elaborado por: MARÍA TERESA GARCÍA/2012

## MIRADOR SUR QUITUMBE



Gráfico 43: MIRADOR SUR QUITUMBE  
Fuente: PROYECTO  
Elaborado por: MARÍA TERESA GARCÍA/2012

## ANÁLISIS DE COSTOS POR METRO CUADRADO DE CONSTRUCCION

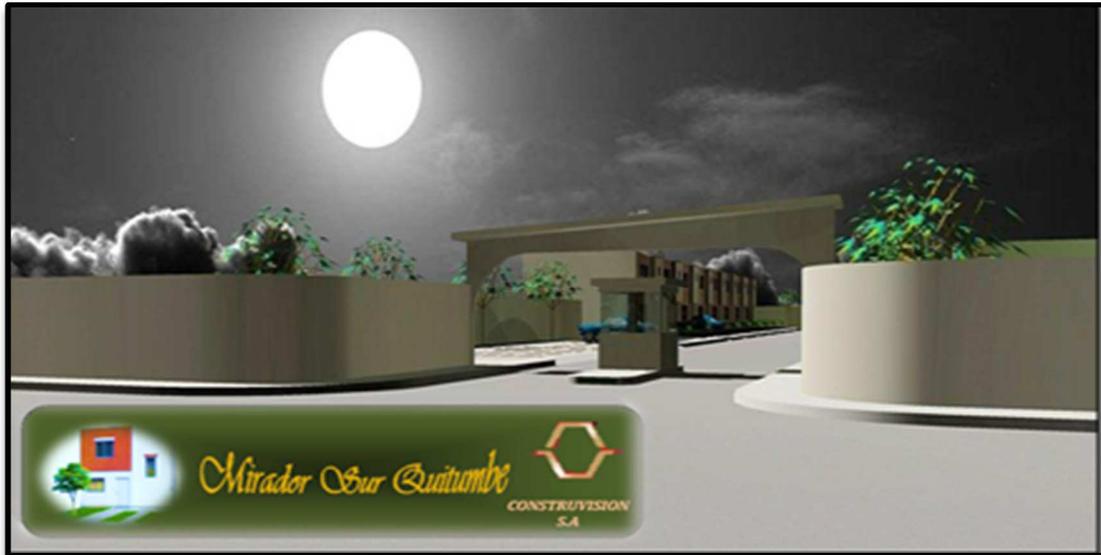
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA					
ITEM	NOMBRE DEL PROYECTO	LOZALIZACION	AREA DE CONSTRUCCIÓN	PRECIO TOAL	PRECIO/M2
1	CASA CLUB LA HACIENDA	QUITUMBE	78	54.000,00	692,31
2	CIUDAD SERRANA	GUAMANI	54	25.000,00	462,96
3	GENOVA	CHILOGALLO	74	48.000,00	648,65
4	EL GARROCHAL	CUTUGLAGUA	73	25.000,00	342,47
5	SANTORINI	TURUBAMBA	125	78.157,00	625,26
6	MIRDOR SUR QUITUMBE	QUITUMBE	130	84.500,00	650,00

**Tabla 12: ANALISIS DEL PRECIO POR METRO CUADRADO**

Elaborado por: María Teresa García

Del analisis realizado se concluye que el proyecto se encuentra dentro del promedio alto de precios lo cual representa una ventaja competitiva , los Conjuntos Casa Club La Hacienda, Genova y Santorini tiene precios altos dentro del mercado. Todos los proyectos están en ejecución y tienen unidades disponibles por lo que al hacer una consideración de las unidades que se ofrecen en este lugar se llegó a definir que nuestro producto tiene las características que se demandan en la zona en la cual está ubicado

El precio promedio por metro cuadrado ponderado en el sector, debe estar entre los \$342 a \$690 dólares lo cual se ajusta a un precio competitivo en esta zona, es importante notar que en estos precios los acabados y los tipo de vivienda se enfocan más bien a un sector medio de ahí que el precio no debería salirse de ese rango para que se posicione en el mercado.



## DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

### 1.5. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

El proyecto ofrece 16 unidades de vivienda y está ubicado en el sector de Sur de la Ciudad de Quito, enfocado a un segmento socio económico medio típico.

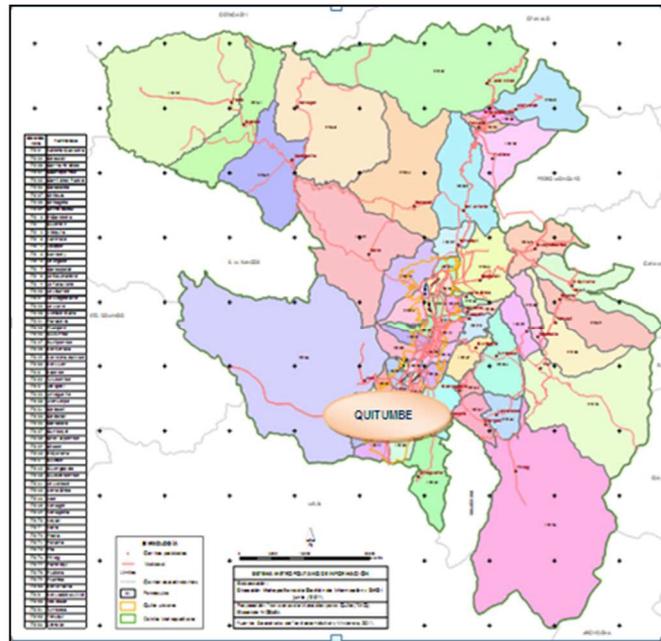
Se construirá una nueva y diferente alternativa de vivienda, comprendiendo las necesidades habitacionales de las familias de este sector, por lo que se ofrecerá, un concepto nuevo de vivienda que conjuga espacios, ambientes, entorno, naturaleza, en un lugar privilegiado de fácil acceso a múltiples servicios.

El sector donde se ubicará el proyecto, cumple las expectativas a las que se enfoca el nicho de mercado al cual se inclina el proyecto. Además es uno de los sectores en auge de crecimiento y desarrollo del mercado inmobiliario de la ciudad de Quito.

El proyecto, se encuentra ubicado en la Parroquia de Chillogallo, Sector Sur de la Ciudad de Quito (QUITUMBE) tiene una alta densidad poblacional, ya que es uno de los polos de desarrollo; donde puede crecer y expandirse la Ciudad Capital del Ecuador.

Para acceder directamente al proyecto tenemos la vía principal Av. Mariscal Sucre (Antigua Vencedores de Pichincha).

A pocos minutos podemos encontrar muchos centros educativos ubicados en el sector como: Unidad Educativa Quitumbe, Universidad Politécnica Salesiana, Unidad Educativa Miguel de Santiago entre otros.



**Gráfico 44: MACROLOCALIZACION DEL PROYECTO**  
**Fuente : Google earth**  
**Elaborado por: MARÍA TERESA GARCÍA**

### 1.5.1. EL CONSUMIDOR DEL PRODUCTO

Al consumidor del producto se lo ha definido tras este estudio de mercado. El sector Sur de Quito tiene como potencial cliente al sector medio típico de nivel socioeconómico. Esto se ha determinado por las características del producto de la competencia, la investigación acerca del potencial comprador, el entorno que se encuentra consolidándose con cierto tipo de viviendas y la experiencia del promotor.

Las viviendas aquí ofertadas bordean los \$ 60.000 en su precio de venta, por lo tanto, el segmento al que se servirá es al estrato socioeconómico MEDIO TÍPICO

Un tipo de cliente al que se servirá es aquel que busca una forma de inversión al comprar una vivienda. Busca la ventaja de recibir una rentabilidad mensual por concepto de canon arrendatario y seguridad en su inversión.

El segundo tipo de cliente es aquel que tiene como finalidad habitar en la vivienda. Dado los precios del sector y los metrajes de las casas, el potencial cliente es aquella familia con dos a cinco miembros.

El rango de edad del cliente es de 30 a 60 años, edad en la que se pueden generar recursos suficientes y se es económicamente activo.

Es un cliente que busca mejorar su forma de vida actual en un lugar mejor. Otros, buscan su vivienda por primera vez.

Son residentes de la ciudad de Quito principalmente.

## **1.5.2. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN**

### **INTRODUCCIÓN**

En los capítulos anteriores definimos los mercados objetivos, el perfil de nuestro cliente, y además analizamos el entorno económico que afecta directa o indirectamente la actividad económica en el sector de la construcción.

Para captar la mayor cantidad de clientes dentro del mercado al cual nos enfocamos es necesario definir estrategias que impulsen a nuestro producto, haciendo ver más atractivo para el comprador final.

Para conseguir este objetivo es necesario plantear estrategias que nos permitan establecernos dentro del mercado como una opción de preferencia por sobre la competencia.

El planteamiento de estas estrategias deben realzar las características de nuestro producto en cuatro ámbitos diferentes que el marketing nos ofrece para analizar, que son:

- Precio
- Plaza
- Producto
- Promoción

### 1.5.3. ESTRATEGIAS DE MARKETING

Philip Kotler nos regala 7 estrategias que considera ganadoras, las 7 estrategias triunfadoras que pueden garantizarnos más posibilidades de éxito en estos mercados súper competitivos y cambiantes del siglo XXI, y que han sido probadas en diferentes sectores son:

- Estrategia de bajos costos.
- Crear una experiencia única para el consumidor.
- Reinventar nuestro modelo de negocio.
- Ofrecer calidad máxima en el producto.
- Centrarse en nichos de mercado.
- Ser innovador.
- Ser el mejor en diseño.

Lo interesante resulta el poder combinar estas estrategias ya que por sí solo muchas veces no resultan ser suficientes.

Las estrategias escogidas para captar una mayor participación en el mercado fueron las de precios bajos como el arma que se va a explotar de la mejor manera y centrarse en nichos de mercado puesto que esta estrategia nos enfoca de manera precisa en el tipo de proyecto que se debe y se puede realizar.

En el sector inmobiliario se maneja mucho el centrarse en nichos de mercado puesto que esto define el tipo de producto que se puede ofrecer, el enfocarse en uno u otro nicho de mercado obedece a factores externos más que a una decisión de la empresa.

Es importante destacar que el éxito del proyecto depende mucho de un buen estudio de mercado lo cual arroja como resultado el sector o nicho de mercado al cual debe ir enfocado el proyecto, dentro de los factores que son determinantes en la definición de un proyecto y al nicho al cual va dirigido es el sector donde se encuentra ubicado el proyecto.

La segmentación es más bien una estrategia definida por el nivel socio económico al cual se enfoca el tipo de vivienda que se quiere ofrecer.

#### 1.5.4. ESTRATEGIA DE VENTAS

Para definir nuestra estrategia analizaremos cada una de las variables antes mencionadas. Al analizar cada una de estas variables destacaremos las fortalezas y debilidades que nuestro proyecto tiene para ofrecer a nuestros clientes así definiremos una clara posición estratégica dentro del mercado.

Las acciones específicas hacia donde se orientarán, todas las rutas tendrán como objetivo alcanzar el mayor número de ventas en el menor tiempo posible, y de esta forma maximizar el retorno del monto invertido para la ejecución del Conjunto Habitacional MIRADOR SUR Quitumbe, desarrollaran y explotarán las ventajas competitivas del proyecto con respecto a los ofrecidos por el mercado.

#### PROMOCIÓN

Se utilizarán diversos medios de comunicación que permitan acceder a potenciales comparadores enfocándose a un nicho de mercado específico, debido a que el proyecto a ejecutarse está orientado a un segmento Clase Media Típica, orientando el desarrollo de acciones de Marketing y Ventas de acuerdo a las necesidades de los futuros clientes y a las capacidades del promotor.

#### RÓTULOS – VALLA PUBLICITARIA

Se iniciará con realizar un cerramiento provisional al contorno del lote, con la finalidad de generar un punto de información, para personas del sector, y se colocará una valla publicitaria en el lote que muestre el producto terminado.



Gráfico 45: VALLA PUBLICITARIA  
Elaborado por: MARÍA TERESA GARCÍA/2012

## INTERNET

Se publicitará en páginas web y en redes sociales como FACEBOOK, que en la actualidad son los medios más visitados.

## PROMOCIÓN PERSONALIZADA

El proyecto será promocionado por medio de visitas personalizadas por parte del promotor a Asociaciones, entre estas, la Asociación de Servidores Públicos, a fin de ingresar con todo el producto a un solo sector y de que el proyecto nazca vendido, que es lo óptimo en una inversión inmobiliaria.

Tener un proyecto acogedor con un diseño novedoso y de calidad sin duda incrementa la velocidad de venta del producto.

## TRÍPTICOS

Los Trípticos serán hojas volantes de aproximadamente 20x15, que contengan información necesaria para orientar a los interesados que visiten el proyecto.



TRIPTICO PUBLICITARIO  
Elaborado por: MARÍA TERESA GARCÍA/2012

### 1.5.5. FORMA DE FINANCIAMIENTO PARA LA VENTA

Se ha programado ofrecer una forma de financiamiento con facilidades de pago:

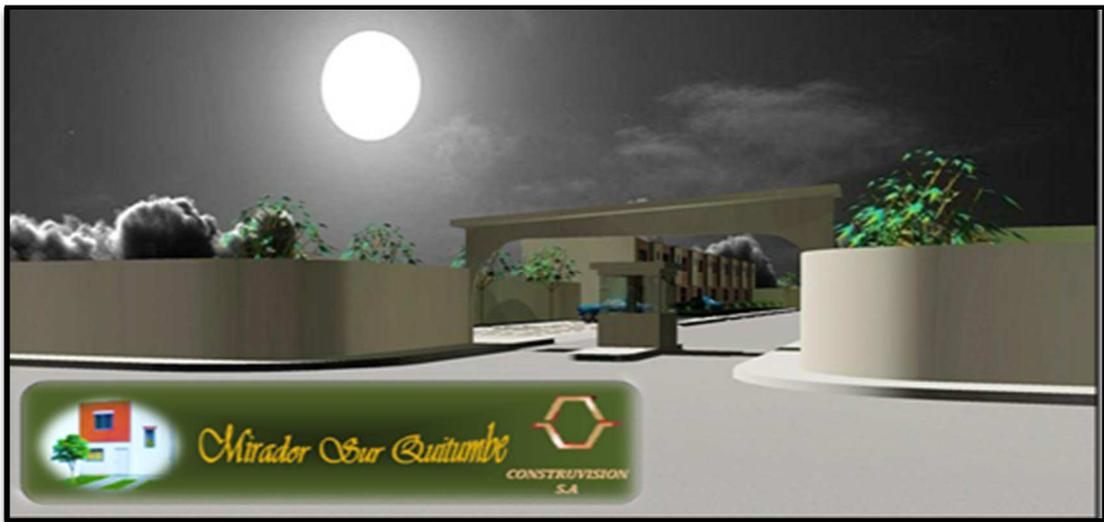
RESERVA: 10 % del costo de la casa

ENTREGA: 20 % del costo de la casa, financiado hasta la fecha de entrega.

MONTO RESTANTE: 70% del costo de la casa, financiado por un banco público o privado al tiempo acordado por las partes.

### **CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO**

- Se requiere un monto representativo para competir con la publicidad de los proyectos de la competencia, debido a que por ser empresas con larga trayectoria tienen un presupuesto alto para publicidad.
- Ventajas competitivas por el diseño innovador del proyecto.
- Facilidades de financiamiento para la compra de las unidades de vivienda.
- Se planifica un periodo de venta de 10 meses dentro de un cuadro optimista.



**CAPÍTULO II**  
**COMPONENTE TÉCNICO**

## **2. COMPONENTE TÉCNICO**

Una vez realizado el estudio de mercado, se cuenta con la información relativa al producto en cuanto a la cantidad factible de ser demandada, así como las características necesarias para ser aceptado en el mercado, por lo que el siguiente paso a seguir en la formulación de un proyecto es el aspecto técnico, relacionado con el tamaño del proyecto, procesos, tipos de procesos, factores de producción, localización y distribución en planta, adecuados para el eficiente funcionamiento de la empresa.

### **2.1. TAMAÑO DEL PROYECTO**

Dado que este es un proyecto inmobiliario el tamaño del mismo está en función de los niveles de inversión, condiciones del mercado y la disponibilidad de recursos con los que se cuenta para ejecutar el proyecto, por lo tanto se enuncian a continuación los factores determinantes del tamaño de la empresa.

#### **2.1.1. TAMAÑO DE LA PLANTA**

Se entiende como tamaño de una planta industrial la capacidad instalada de producción de la misma. Esta capacidad se expresa en cantidad producida por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, valor o número de unidades de productos elaborados por un año, o ciclo de operaciones; en algunos casos la capacidad de una planta se expresa, no en términos de la cantidad de producto que se obtiene, sino en función del volumen de materia prima que entra en el proceso. (Sosa Flores, Miguel; RibetCuadot, María de Jesús; Hernández Pérez, Flor Ángel, 2007).

El concepto de capacidad instalada de producción se lo puede definir desde dos puntos de vista:

Concepto técnico: que identifica la capacidad como el máximo de producción que puede obtenerse con determinados equipos.

Concepto económico: en que la capacidad se la define como el nivel de producción que reduce al mínimo los costos unitarios o eleva al máximo las utilidades.

En estas condiciones el tamaño óptimo de un proyecto es obtenido a través de una serie de aproximaciones sucesivas que determinan las más altas tasas de rentabilidad, desde el punto

de vista económico, y el más bajo costo unitario, desde el punto de vista social (Sosa Flores, Miguel; RibetCuadot, María de Jesús; Hernández Pérez, Flor Ángel, 2007) .

## **2.2. FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO**

Con el propósito de conocer el tamaño del proyecto, se requiere analizar una gran cantidad de variables.

### **El mercado**

El elemento de juicio más importante para determinar el tamaño de las empresas generalmente la cuantía de la demanda que ha de atenderse. El parámetro fundamental para aceptar el proyecto a nivel de mercado es determinar que la demanda sea mayor a la oferta, es decir que exista una amplia demanda insatisfecha la cual se pueda satisfacer a través de los productos o servicios, en el caso del conjunto habitacional existe un amplio mercado de potenciales consumidores que se debe cubrir.

Para este proyecto los potenciales clientes, son hombres y mujeres sector sur de la ciudad de Quito que pertenecen a la PEA (Población Económicamente Activa), porcentaje de la clase no pobre que representa el 74% de la PEA, así como también, el 40% de aquella población que cuenta con vivienda arrendada.

### **Disponibilidad de recursos financieros**

Indudablemente uno de los factores limitantes de la dimensión de un proyecto es la disponibilidad de recursos financieros. Se requieren estos recursos para hacer frente tanto a las necesidades de inversión en activos fijos como para satisfacerlos requerimientos de capital de trabajo.

El financiamiento para el presente conjunto habitacional estará generado, por el aporte de tres socios, y por otra parte se contará con financiamiento externo a través de una entidad financiera.

### **Disponibilidades de mano de obra**

Se puede apreciar como en la actualidad, se están construyendo algunos conjuntos habitacionales, esto conlleva a confirmar que existe un amplio mercado laboral para la ejecución de esta obra, misma que deberá contar con personal altamente capacitado, profesional y con experiencia, para el presente proyecto se requiere de: Un Superintendente, un residente, un Ing. Especialista estructural, un Ing. Eléctrico, un Ing. Hidrosanitario, albañiles en general.

### **Disponibilidad de materiales**

Se cuenta con una amplia gama de proveedores para materiales de construcción los mismos que deberán cumplir con los estándares necesarios para que las casas cuenten con una infraestructura de calidad fuerte, duradera, que fidelice la marca de la empresa constructora.

### **Disponibilidad Tecnológica**

Otro factor muy importante para este proyecto es el tema tecnológico, puesto que en la actualidad las empresas inmobiliarias que cuenten con estándares tecnológicos podrán cumplir sus expectativas en el mercado, para el caso de este conjunto habitacional se construirá con tecnología de punta, con la mejor maquinaria que permita ahorrar tiempo y dinero, optimizando el proceso de producción, así como también se emplearán diferentes software tanto para el tema arquitectónico como para la futura puesta en marcha del proyecto.

## **2.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

Para maximizar las utilidades uno de los aspectos más importantes que deben considerarse es el que se refiere a su ubicación.

El estudio de la localización comprende una serie de factores que si se combinando manera adecuada traerán como consecuencia un buen funcionamiento en general de la misma, así como el óptimo aprovechamiento de los recursos económicos con los que inicialmente se

cuentan. Entre los factores que se deben considerar en el estudio de la ubicación de planta se tiene que mencionar, la situación legislativa de la entidad, la zona geográfica, condiciones socioeconómicas, servicios tipo, de mano de obra, ubicación de clientes, fuentes de abastecimiento, etc. (Sosa Flores, Miguel; RibetCuadot, María de Jesús; Hernández Pérez, Flor Ángel, 2007).

Para el caso de este proyecto, se analizarán los diferentes factores que conllevan maximizar la rentabilidad del proyecto, en consecuencia de una excelente ubicación.

### 2.3.1. MACRO-LOCALIZACIÓN

La macro-localización consiste en ubicar al proyecto desde una perspectiva macro, en el caso del conjunto habitacional Mirador Sur Quitumbe se ha escogido la ciudad de Quito perteneciente a la provincia de Pichincha, ubicado al norte del país.

#### MAPA PROVINCIA DE PICHINCHA

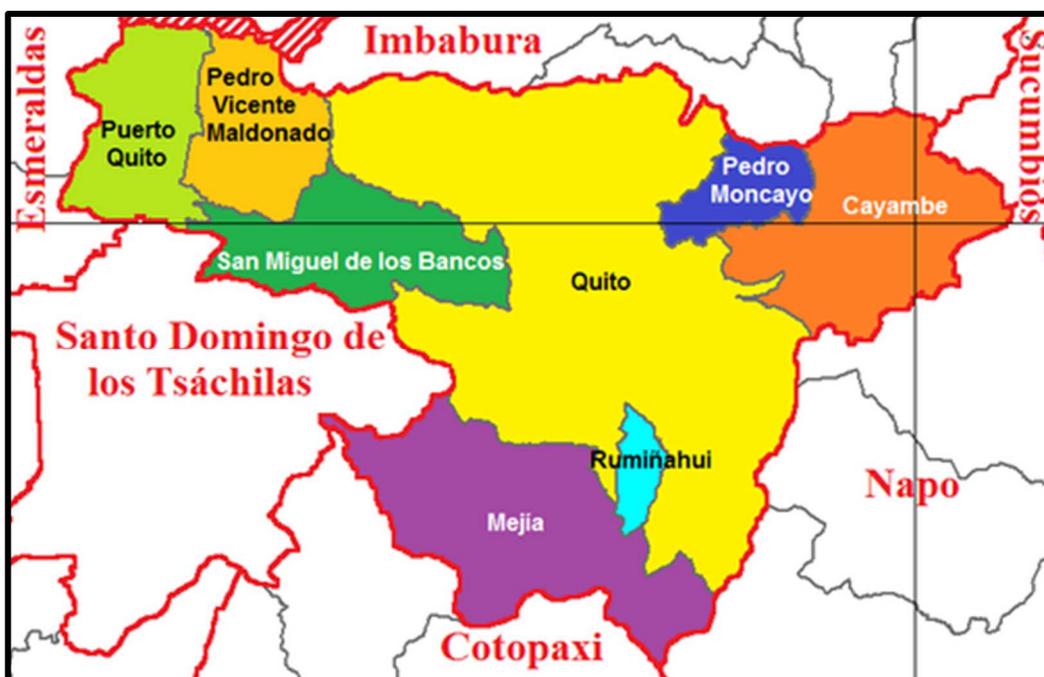


Gráfico 46: MAPA DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA

Fuente: <http://ddiana83.files.wordpress.com/2011/01/mapa-polc3adtico-del-cuador2.jpg>

Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

### 2.3.2. MICRO-LOCALIZACIÓN

El micro localización tiene por objeto determinar el lugar preciso donde se construirá el proyecto dentro de un determinado territorio.

Para determinar el lugar óptimo donde se ejecutará la construcción del conjunto habitacional, se debe utilizar el método cualitativo que permite identificar el lugar idóneo.

El procedimiento que se llevará a cabo será el siguiente, se determinarán los factores más importantes que permitan evaluar la ubicación, se detallará el concepto de cada factor, se asignará una calificación dependiendo de la ubicación versus el factor a calificarse, la puntuación que se asignará será de 0 a 10, donde 10 es el mayor puntaje y 0 el menor.

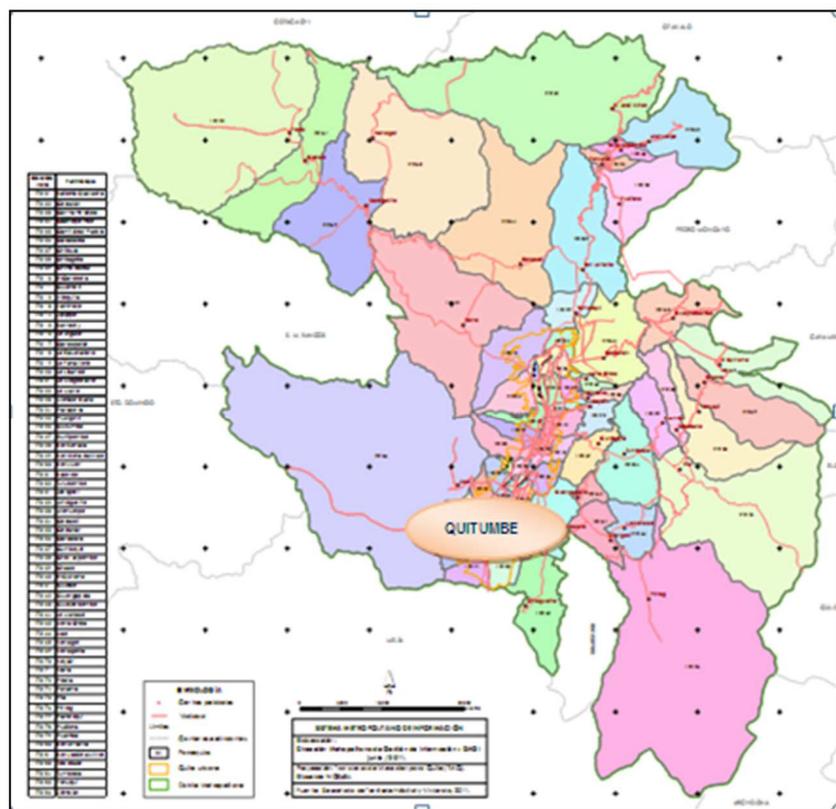


Gráfico 47: MAPADE QUITO

Fuente: <http://ddiana83.files.wordpress.com/2011/01/mapa-polc3adtico-del-cuador2.jpg>

Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

La micro localización tiene por objeto determinar el lugar preciso donde se construirá el proyecto dentro de un determinado territorio.

Para determinar el lugar óptimo donde se ejecutará la construcción del conjunto habitacional, se debe utilizar el método cualitativo que permite identificar el lugar idóneo.

El procedimiento que se llevará a cabo será el siguiente, se determinarán los factores más importantes que permitan evaluar la ubicación, se detallará el concepto de cada factor, se asignará una calificación dependiendo de la ubicación versus el factor a calificarse, la puntuación que se asignará será de 0 a 10, donde 10 es el mayor puntaje y 0 el menor.

### **Criterios de selección de alternativas**

A continuación se presentan aquellos factores que se han considerado como los más relevantes dentro de este proyecto.

#### **Transporte y comunicación**

Un factor importante que evalúa tanto el potencial cliente como el proyecto para este punto es el transporte y comunicación, se debe analizar los diferentes accesos a vías que permitan mantener al habitante cerca de sus necesidades y diferentes encuentros.

Quitumbe por su ubicación estratégica cuenta con una red vial de fácil acceso que permite la conectividad con todo el Distrito Metropolitano: La vía Mariscal Sucre, que es la puerta de ingreso a la Ciudad y que relaciona a Quitumbe con el Sur y el occidente de Quito.

Las principales vías de acceso al proyecto son: las calles Rumichaca y la calle Moran Valverde, eje comercial muy importante para el sector, que se enlaza directamente a la Panamericana Sur.

#### **Disponibilidad de servicios básicos**

El conjunto habitacional está ubicado en un sector urbano mismo que cuenta con todas las facilidades para poder acceder a los servicios básicos, tales como, luz, agua, telefonía, internet, transporte, alcantarillado, etc.

### **Cercanía fuentes de abastecimiento**

Para proyectos de esta envergadura se necesita contar con proveedores de diferentes materiales de construcción, el sector sur de Quito dispone de proveedores de todos los materiales de construcción.

### **Factores ambientales**

Una de las ventajas que ofrece este proyecto es la construcción del conjunto habitacional en un ambiente que conjugue lo urbano con lo natural, en el sector que se pretende construir, se aprecian varios espacios naturales muy cercanos, como El Parque Las Cuadras y Fundeporte que permiten relajar la vida de los moradores, también se puede mencionar que en el momento de la construcción se manejará una conciencia ambientalista reciclando los desperdicios a tiempo y respetando el entorno natural.

## **2.4. MATRIZ LOCACIONAL**

Para definir la localización efectiva del conjunto habitacional se utilizará el método cualitativo, de asignación óptima por puntos, este método tiene como objetivo calificar a los principales factores que determinan la localización del proyecto, para asignarles valores ponderados de pesos relativos, de acuerdo con la importancia que se le atribuyen, se consideran tres puntos:

Sector Quitumbe

Sector Chillogallo

Sector Guajalo

MATRIZ LOCACIONAL							
FACTOR	PESO	QUITUMBE		CHILLOGALLO		GUAJALO	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Transporte y comunicación	0,1	9	0,9	6	0,6	10	1
Cercanía del mercado	0,3	10	3	6	1,8	10	3
Disponibilidad de servicios básicos	0,2	10	2	7	1,4	9	1,8
Cercanía fuentes de abastecimiento	0,3	9	2,7	6	1,8	9	2,7
Factores ambientales	0,1	10	1	8	0,8	5	0,5
<b>SUMATORIA</b>	<b>1</b>	<b>9,6</b>		<b>6,4</b>		<b>9</b>	
Técnicamente la Empresa deberá ubicarse en:		<b>QUITUMBE</b>					

**Tabla 13: Matriz Locacional**  
**Fuente: INVESTIGACIÓN DE CAMPO**  
**Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012**

De acuerdo al análisis de localización y encuestas realizadas a los posibles beneficiarios del proyecto, se determinó que Quitumbe es el sitio más idóneo para la implantación del proyecto Inmobiliario de Vivienda.

### MATRIZ LOCALIZACIONAL-QUITO



**LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

**Gráfico 48: MATRIZ LOCALIZACIONAL - QUITO**  
**Fuente: GOOGLE EARTH**  
**Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012**



En la actualidad el flujo gramas son considerados en la mayoría de las empresas o departamentos de sistemas como uno de los principales instrumentos en la aplicación de cualquier método y sistema.

Los flujogramas permiten la visualización de las actividades de trabajo, es decir bien distribuida en las persona, sin sobrecargo para algunas áreas mientras otras trabajan con mucha holgura o tiempos muertos.

### Símbolos de la norma ANSI para elaborar diagramas de flujo (diagramación administrativa).

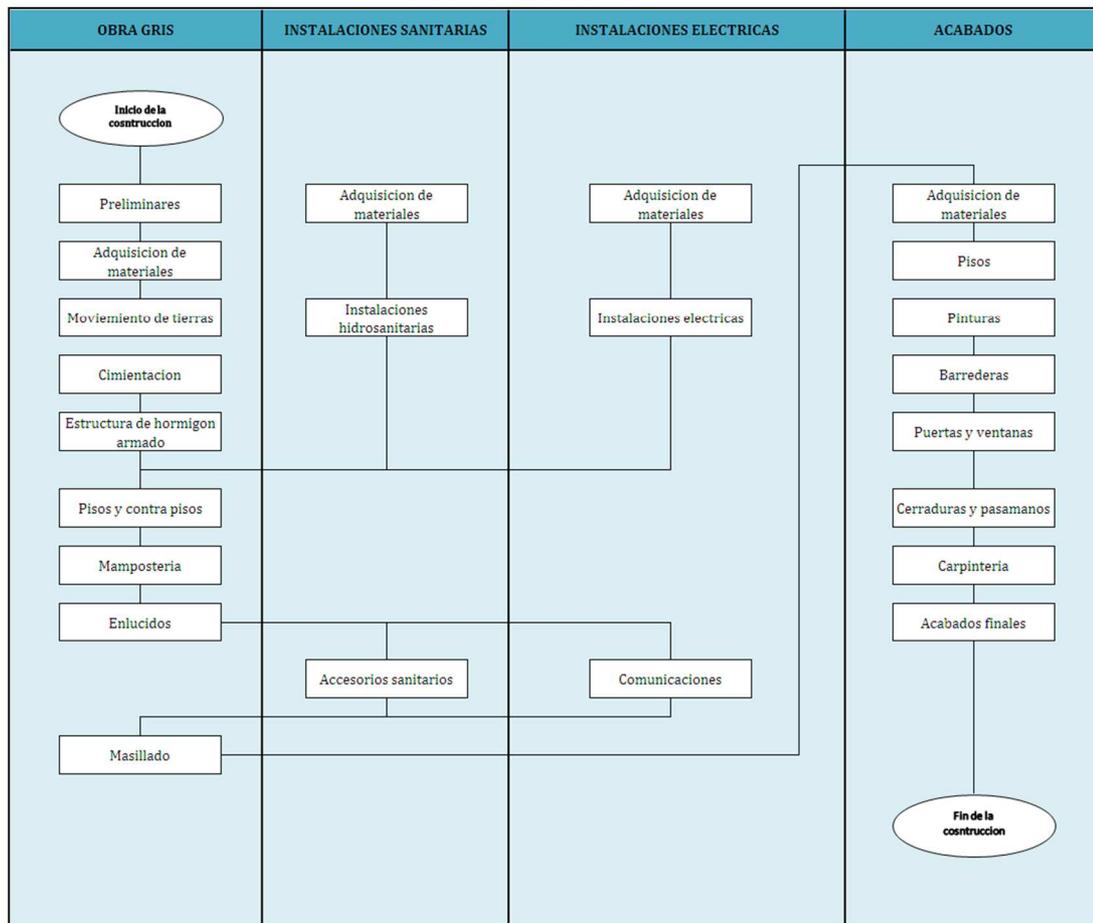
SIMBOLO	REPRESENTA
	Inicio o término, indica el principio o fin del flujo, puede ser acción o lugar, además se usa para indicar un aunidad administrativa o persona que recibe o proporciona información.
	Actividad. Describe las funciones que desempeñan las personas involucradas en el procedimiento
	Documento. Representa un documento en general que entre, se utilice, se genere o salga del procedimiento
	Desición o alternativa. Indica un punto dentro del flujo en donde se debe tomar una decisión entre dos o más alternativas
	Archivo. Indica que se guarda un documento en forma temporal o permanente.
	Conector de página. Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente, en la que continúa el diagrama de flujo
	Conector. Representa una conexión o enlace de una parte del diagrama de flujo con otra parte lejana del mismo

Tabla 14: Símbolos de la norma ANSI (American National Estándar Institute) para elaborar diagramas de flujo (diagramación administrativa).

Fuente: Normas ANSI

Elaborado por: MARÍA TERESA GARCÍA/2012

### DIAGRAMA DE FLUJO



**Gráfico 50: DIAGRAMA DE FLUJO**  
**Fuente: INVESTIGACIÓN DE CAMPO**  
**Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012**

#### 2.5.1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto, ha sido concebido bajo las ordenanzas y patentes que rigen en la actualidad, emitidas por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

El proyecto está conformado en una sola etapa de construcción, Zona Residencial Conformada por casas unifamiliares de dos plantas adosadas, área de parqueaderos individuales, parqueaderos de visitas y área comunal (área verde, recreacional).

El proyecto cuenta con todos los servicios básicos para el buen vivir de los copropietarios: Agua Potable, Energía Eléctrica, Alcantarillado, líneas telefónicas, TV, seguridad 24 horas, Cerramientos.

## DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

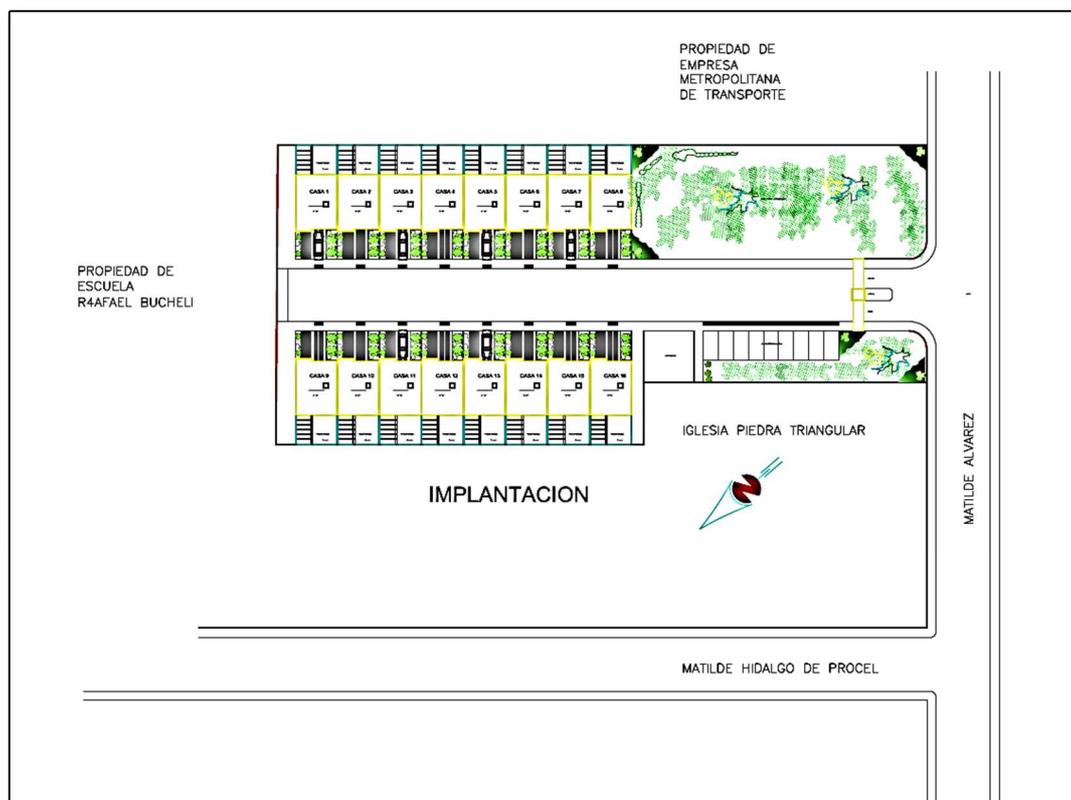
### IMPLANTACIÓN

El Proyecto consta de 16 viviendas unifamiliares distribuidas en dos bloques de 8 unidades habitacionales cada uno, las unidades habitacionales distribuidas en tres plantas. Cada unidad de vivienda tiene un área  $130\text{ m}^2$  de área útil.

El lote sobre el cual se desarrollara el proyecto tiene un área bruta de  $4974.41\text{ m}^2$  y el área total de construcción de las 16 unidades de vivienda es de  $2080\text{ m}^2$ .

Para la ubicación de cada vivienda se ha considerado la incidencia de la luz solar en la parte frontal y hacia los dormitorios, obteniendo de esta forma ambientes interiores con un clima temperado, que garantiza una buena salud a la familia.

En la implantación se puede visualizar como se desarrollará el proyecto.



**Gráfico 51: IMPLANTACION TOTAL DEL PROYECTO**  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

## DESCRIPCIÓN FACHADAS

La fachada muestra un diseño moderno, con amplios ventanales que garantiza una adecuada iluminación natural a todos los ambientes.



Gráfico 52: FACHADA DE BLOQUE TIPO  
Elaborado por: MARIA TERESA AGARCIA/2012

## CUADRO DE ACABADOS

ITEM	DESCRIPCION
PISOS DE MADERA:	Piso Flotante
PAREDES:	Estuco y pintura
PISOS Y PAREDES	Cerámica nacional
PUERTAS:	Puertas MDF
VENTANERIA:	Aluminio claro y vidrio de 4 mm
MUEBLES :	Closets y muebles de cocina – MDF y melamínico
GRIFERIA:	Línea FV económica
APARATOS SANITARIOS :	Línea FV
PATIOS:	Césped

**Tabla 15: CUADRO DE ACABADOS**  
Elaborado por: MARIA TERESA AGARCIA/2012

## DESCRIPCIÓN POR PLANTAS

Cada unidad de vivienda resalta por su diseño interior, con acabados propios para un nivel medio típico, que garantizan calidad y durabilidad.

Debido a que no se tiene un rango muy restringido en la variación del precio, se ha elegido acabados estándares que no encarezcan el proyecto.

## DISTRIBUCIÓN POR PLANTAS

Existe únicamente una tipología de casas, cuyos ambientes están ubicados en tres plantas, distribuidos de la siguiente forma:

## PLANTA BAJA

Sala- comedor

Baño social

Cocina

Área de maquinas

Patio posterior

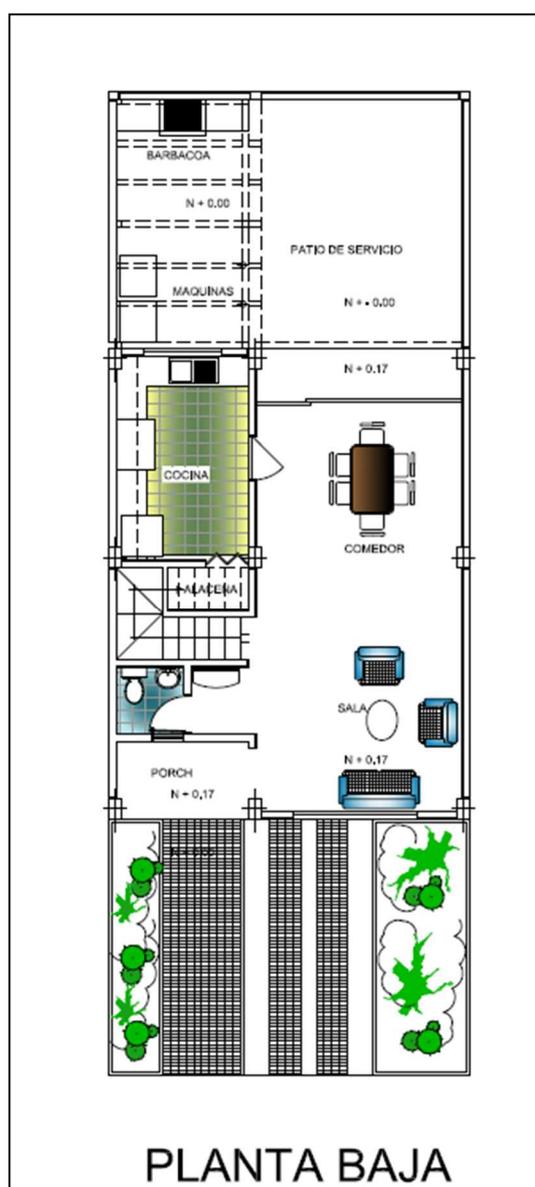


Gráfico 53: PLANTA BAJA  
Elaborado por: MARIA TERESA AGARCIA/2012

## PLANTA ALTA

Dormitorio I

Dormitorio II

Dormitorio master-vestidor

Baño completo

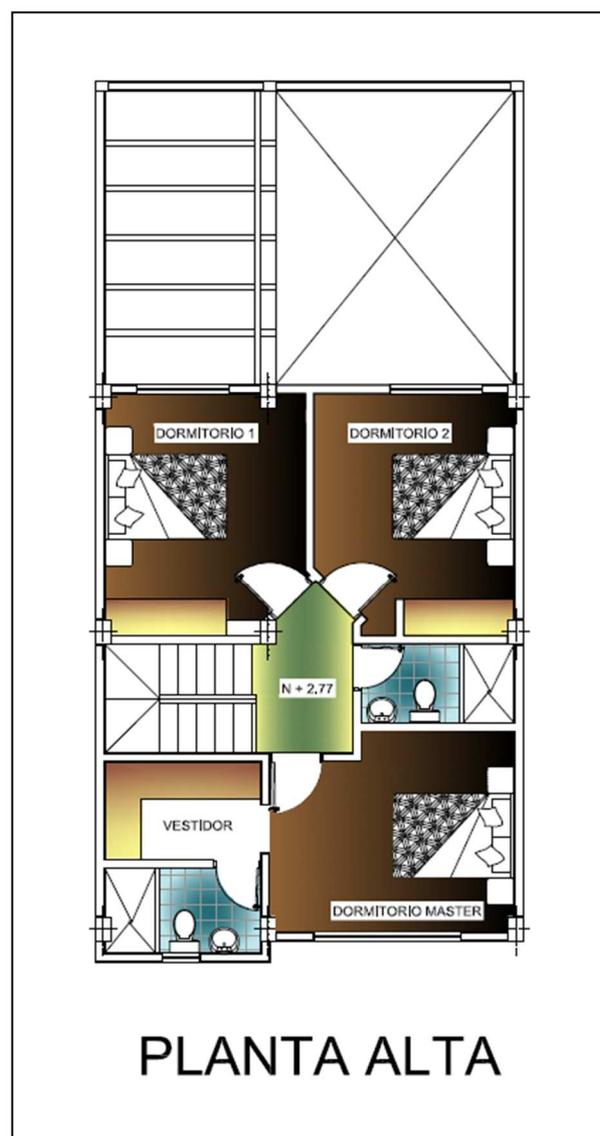


Gráfico 54: PLANTA BAJA  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

## PLANTA DE CUBIERTAS

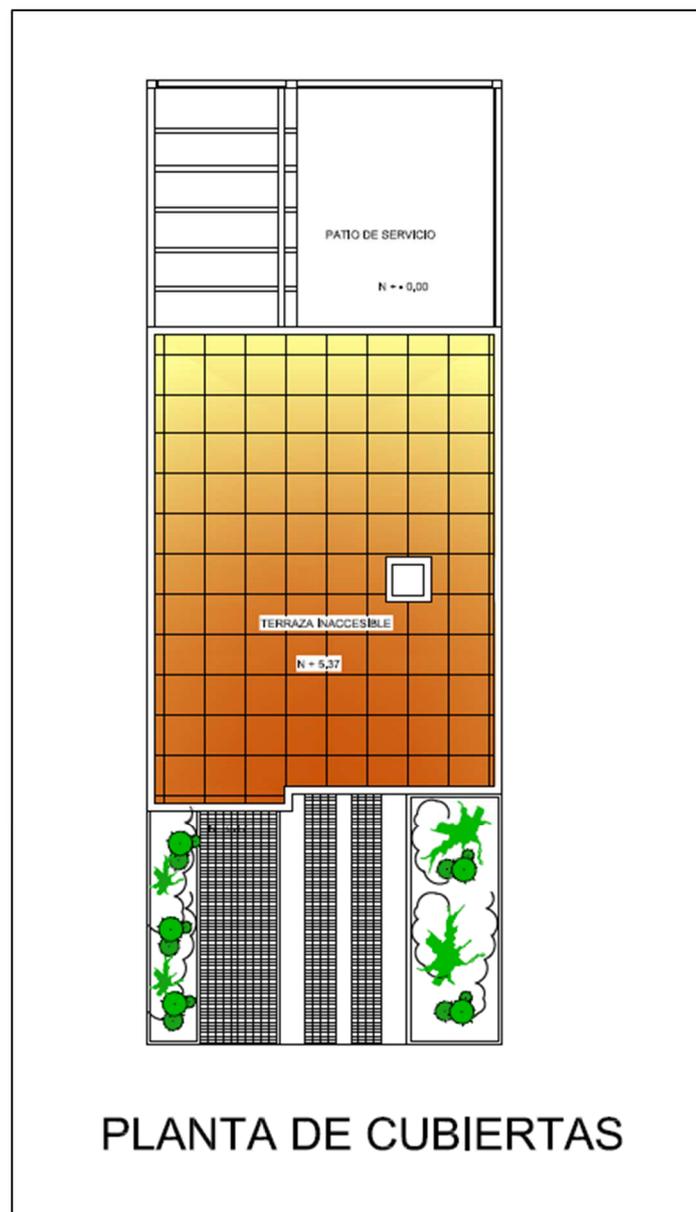


Gráfico 55: PLANTA DE CUBIERTAS  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA

VISTAS DEL CONJUNTO



VISTA 1



VISTA 2



**VISTA 3**



**VISTA 4**



VISTA 5

**DESCRIPCIÓN GENERAL DE ÁREAS**

<b>DESCRIPCION DE AREAS</b>		
<b>AMBIENTE</b>	<b>AREA UTIL (m<sup>2</sup>)</b>	<b>AREA LIBRE(m<sup>2</sup>)</b>
<b>PLANTA BAJA</b>		
SALA- COMEDOR	22.18	
COCINA	9.63	
AREA DE MAQUINAS	4.48	
BAÑO SOCIAL	2.23	
PATIO		13.8
<b>PLANTA ALTA</b>		
DORMITORIO 1	9.68	
DORMITORIO 2	9.68	
BAÑO COMPLETO	3.88	
DORMITORIO MASTER – VESTIDOR	16.93	
BAÑO COMPLETO	4.31	
<b>TERRAZA</b>		
TERRAZA		7.65
<b>CIRCULACION</b>		
GRADAS Y CIRCULACION	37.05	
<b>PARQUEADERO</b>		
PARQUEADERO		11.04
<b>TOTAL</b>	<b>130</b>	<b>32.49</b>

Tabla 16: DESCRIPCION DE AREAS  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012



**INGENIERIA DEL PROYECTO**

## **INGENIERIA DEL PROYECTO**

El proyecto se ejecutará con una estructura tradicional de hormigón armado y mampostería de bloque.

### **2.5.2. ESTRUCTURAL**

El diseño estructural debe cumplir los requerimientos del Código Ecuatoriano de la Construcción, por lo tanto la edificación debe cumplir con las especificaciones técnicas detalladas:

- Resistencia del Hormigón  $f_y = 210 \text{ kg/cm}^2$ , para cimientos, columnas, vigas y losas.
- Resistencia del Acero de refuerzo  $f'_c = 4200 \text{ kg/cm}^2$ .

### **2.5.3. HIDROSANITARIA**

El diseño hidrosanitario debe garantizar la correcta distribución y evacuación del agua, a fin de responder a las necesidades de los habitantes se utilizarán materiales adecuados para su funcionamiento.

Tubería de cobre para agua caliente y tubería pvc para agua fría.

El sistema de calentamiento de agua se lo realizará por medio de un calefón instalado al exterior de la vivienda.

### **2.5.4. ELECTRICA**

El proyecto contará con alumbrado exterior con cableado subterráneo e interiormente con la iluminación artificial necesaria para generar confort a todos los ambientes.

Todos los diseños serán realizados por profesionales especializados que garanticen el correcto funcionamiento, seguridad y comodidad a los habitantes.

### 2.5.5. COSTO TOTAL DEL PROYECTO

El presupuesto total del Conjunto Habitacional se realizará de manera global tomando en cuenta tres componentes:

Costo Directo

Costo Indirecto

Costo del Terreno

Es importante analizar y determinar la participación de cada componente del Costo Total, a fin de poder tomar decisiones que disminuyan el costo total, e incrementen la rentabilidad del proyecto.

### 2.5.6. COSTO DIRECTO

El precio por metro cuadrado para el análisis general, fue tomado en base a precios referenciales de conjuntos similares y precios de la Cámara de la Construcción de Quito.

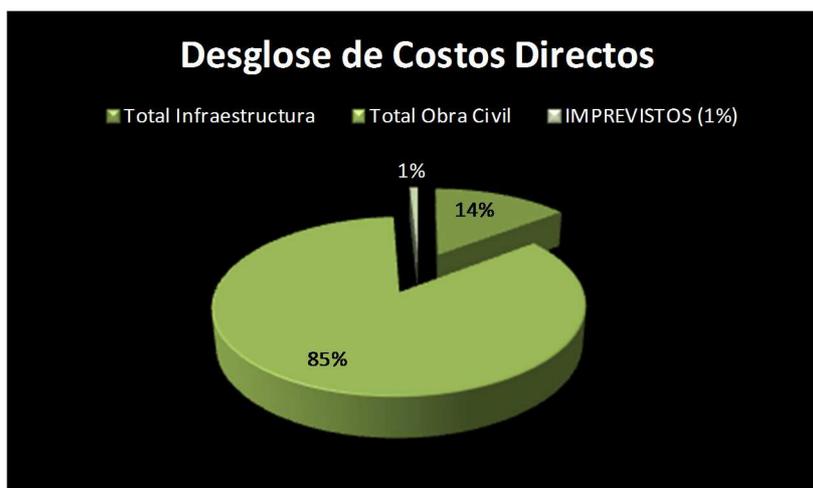
### COMPOSICIÓN DE COSTOS DIRECTOS (OCTUBRE 2012)

Los costos directos son costos fijos por concepto de trabajo realizado los mismos que comprenden: Costos de Materiales, Mano de Obra, Equipo y Transporte.

Para determinar el costo directo se ha agrupado los conceptos de trabajo por: Obras de Infraestructura y Obra Civil.

<b>COMPONENTES DEL COSTO DIRECTO</b>		
Total Infraestructura	106.853,81	14,50%
Total Obra Civil	624.000,00	84,66%
Imprevistos	6.240,00	1%
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>737.093,81</b>	<b>100,00%</b>

Tabla 17: COMPOSICIÓN DE COSTOS DIRECTOS  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012



**Gráfico 56: DESGLOSE DE COSTOS DIRECTOS**  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

DETALLE DE COSTOS DIRECTOS		
RUBRO	COSTO UNITARIO \$	% DE INCIDENCIA
<b>Obras de Infraestructura</b>		
Vías (adoquinado, aceras y bordillo)	65.800,00	8,93%
Agua Potable	6.441,86	0,87%
Alcantarillado	15.808,67	2,14%
Red Eléctrica y Telefonía	18.803,27	2,55%
<b>Total Infraestructura</b>	<b>106.853,81</b>	<b>14,50%</b>
<b>Obra Civil</b>		
PRELIMINARES	6.240,00	0,85%
MOVIMIENTO DE TIERRAS	6.240,00	0,85%
CIMENTACIONES	12.480,00	1,69%
ESTRUCTURA	156.000,00	21,16%
MAMPOSTERIAS	56.160,00	7,62%
PISOS Y BARREDERAS	56.160,00	7,62%
REVESTIMIENTOS	131.040,00	17,78%
CARPINTERIA EN METAL Y MADERA	74.880,00	10,16%
PINTURA Y AFINES	37.440,00	5,08%
INSTALACIONES DE AGUA POTABLE	6.240,00	0,85%
INSTALACIONES ELECTRICAS	24.960,00	3,39%
INSTALACIONES SANITARIAS	12.480,00	1,69%
APARATOS SANITARIOS Y GRIFERIA	37.440,00	5,08%
OBRAS MENORES	6.240,00	0,85%
<b>Total Obra Civil</b>	<b>624.000,00</b>	<b>84,66%</b>
<b>IMPREVISTOS (1%)</b>	<b>6.240,00</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL \$</b>	<b>737.093,81</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 18: COMPOSICIÓN DE COSTOS DIRECTOS**  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

## RUBROS DE MAYOR INCIDENCIA - COSTOS DIRECTOS

El porcentaje de mayor incidencia del Costo Directo le corresponde a la Estructura, este rubro debe ser analizado a fin de optimizar recursos al momento de la ejecución del proyecto. (Cámara de la Cosntrucción de Quito, 2010)

Los porcentajes son referenciales en base a proyectos similares.

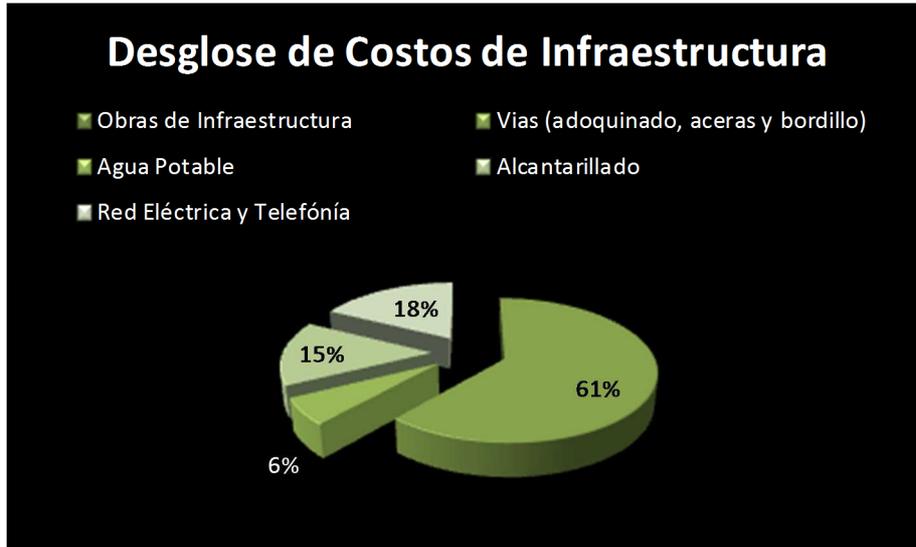


Gráfico 57: DESGLOSE DE COSTOS DIRECTOS (INFRAESTRUCTURA)  
ELABORADO POR: MARIA TERESA GARCIA



Gráfico 58: DESGLOSE DE COSTOS DIRECTOS (OBRA CIVIL)  
ELABORADO POR: MARIA TERESA GARCIA

### 2.5.7. COSTO DEL TERRENO

<b>METODO RESIDUAL</b>	
AREA TERRENO (m2)	4974,41
PRECIO DE VENTA DEL MERCADO	\$ 592.08
COS PB	35%
ALTURA PERMITIDA (H)	2
FACTOR K = AREA ÚTIL	80%
RANGO DE INCIDENCIA (TERRENO) ALFA 1	10%
RANGO DE INCIDENCIA (TERRENO) ALFA 2	14%
ALFA MEDIA	12%
<b>CALCULOS</b>	
AREA CONSTRUIDA MÁXIMA=AREA VENDIBLE/K	2.785,67
AREA ÚTIL VENDIBLE=AREA TERRENO*COS PB *PISOS	3.482,09
VALOR DE VENTAS=AREA ÚTIL*PRECIO VENTA (M2)	2.061.674,07
ALFA 1	206.167,41
ALFA 2	288.634,37
ALFA MEDIA	350.484,59
<b>VALOR M2 TERRENO</b>	<b>70,46</b>
<b>VALOR TOTAL DEL TERRENO</b>	<b>350.484,59</b>

Tabla 19: COSTO DEL TERRENO POR METODO RESIDUAL  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

### 2.5.8. COSTOS INDIRECTOS

Los costos indirectos están relacionados directamente con el tiempo de ejecución del proyecto y la planificación del mismo.

Son costos variables, dependen de la administración de los proyectos, y son costos que demanda el proyecto para su correcta ejecución.

**DETALLE DE COSTOS INDIRECTOS**

<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	
<b>ESTUDIOS</b>	<b>49.770,94</b>
Topografía	421,97
Estudio Ambiental	4.219,74
Diseño Arquitectónico	18.566,85
Diseño Estructural	4.219,74
Diseño Eléctrico	2.531,84
Diseño Hidrosanitario	2.531,84
Presupuesto	16.878,95
Alicuotas (\$25 Por Vivienda) 16 unidades	400,00
<b>IMPUESTOS Y TASAS</b>	<b>25.824,80</b>
Impuestos y Aprobación	16.878,95
Declaratoria de Propiedad Horizontal	4.219,74
Telefonía	843,95
Acometida Eléctrica	1.265,92
Acometida de Agua Potable	2.109,87
Acometida de Alcantarillado	253,18
Gastos Legales	253,18
<b>MERCADEO Y VENTAS</b>	<b>4.219,74</b>
Promoción y Difusión	4.219,74
Gestión Integral de Ventas (Ingresos)	16.878,95
<b>ADMINISTRACIÓN DE OBRA</b>	<b>38.821,59</b>
Dirección Arquitectónica	5.063,69
Gerencia de Proyectos	16.878,95
Fiscalización	16.878,95
<b>MANTENIMIENTO DE OBRA</b>	<b>50.636,86</b>
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>169.273,92</b>

Tabla 20: COSTOS INDIRECTOS  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

## INCIDENCIA DE COSTOS INDIRECTO

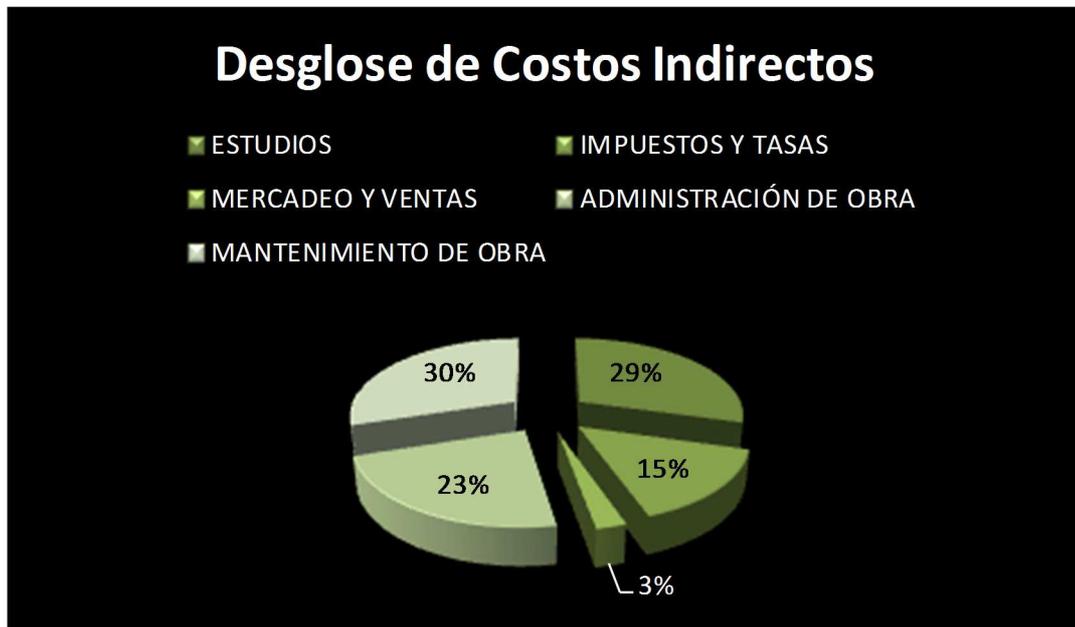


Gráfico 59: INCIDENCIA DE COSTOS INDIRECTOS  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

### 2.5.9. COSTO TOTAL

El Costo Total del proyecto habitacional MIRADOR SUR QUITUMBE, para el mes de octubre del 2012, tiene un monto total de \$ 1.363.706,12 dólares, con una incidencia del 24% por costo del Terreno, 63% por Costos Directos (Obras de infraestructura y Obra Civil), 13% por Costos Indirectos.

## DETALLE DEL COSTO TOTAL DEL PROYECTO

<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO MIRADOR SUR "QUITUMBE"</b>	
<b>FECHA : OCTUBRE 2012</b>	
<b>PLAZO DE EJECUCION DEL PROYECTO (MESES)</b>	<b>24</b>
<b>DETALLE</b>	<b>MONTO (\$)</b>
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	
<b>OBRA CIVIL (CONSTRUCCION)</b>	<b>737.093,81</b>
Obra Civil (16 Unidades de Vivivenda)	737.093,81
<b>COSTO DIRECTO (OBRAS DE INFRAESTRUCTURA)</b>	<b>106.853,81</b>
Vías	65.800,00
Red de Agua Potable y Contra Incendios	6.441,86
Red de Alcantarillado	15.808,67
Red Eléctrica y telefonía	18.803,27
<b>COSTO DIRECTO CONJUNTO HABITACIONAL</b>	<b>843.947,61</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	
<b>ESTUDIOS</b>	<b>49.770,94</b>
Topografía	421,97
Estudio Ambiental	4.219,74
Diseño Arquitectónico	18.566,85
Diseño Estructural	4.219,74
Diseño Eléctrico	2.531,84
Diseño Hidrosanitario	2.531,84
Presupuesto	16.878,95
Alicuotas (\$25 Por Vivienda) 16 unidades	400,00
<b>IMPUESTOS Y TASAS</b>	<b>25.824,80</b>
Impuestos y Aprobación	16.878,95
Declaratoria de Propiedad Horizontal	4.219,74
Telefonía	843,95
Acometida Eléctrica	1.265,92
Acometida de Agua Potable	2.109,87
Acometida de Alcantarillado	253,18
Gastos Legales	253,18
<b>MERCADEO Y VENTAS</b>	<b>4.219,74</b>
Promoción y Difusión	4.219,74
Gestión Integral de Ventas (Ingresos)	16.878,95
<b>ADMINISTRACIÓN DE OBRA</b>	<b>38.821,59</b>
Dirección Arquitectónica	5.063,69
Gerencia de Proyectos	16.878,95
Fiscalización	16.878,95
<b>MANTENIMIENTO DE OBRA</b>	<b>50.636,86</b>
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>169.273,92</b>
Porcentaje de Costos Indirectos	13%
<b>TOTAL COSTO DIRECTO + COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>1.013.221,53</b>
<b>COSTO DEL TERRENO</b>	<b>350.484,59</b>
<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>1.363.706,12</b>

Tabla 21: COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL MIRADOR SUR QUITUMBE  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

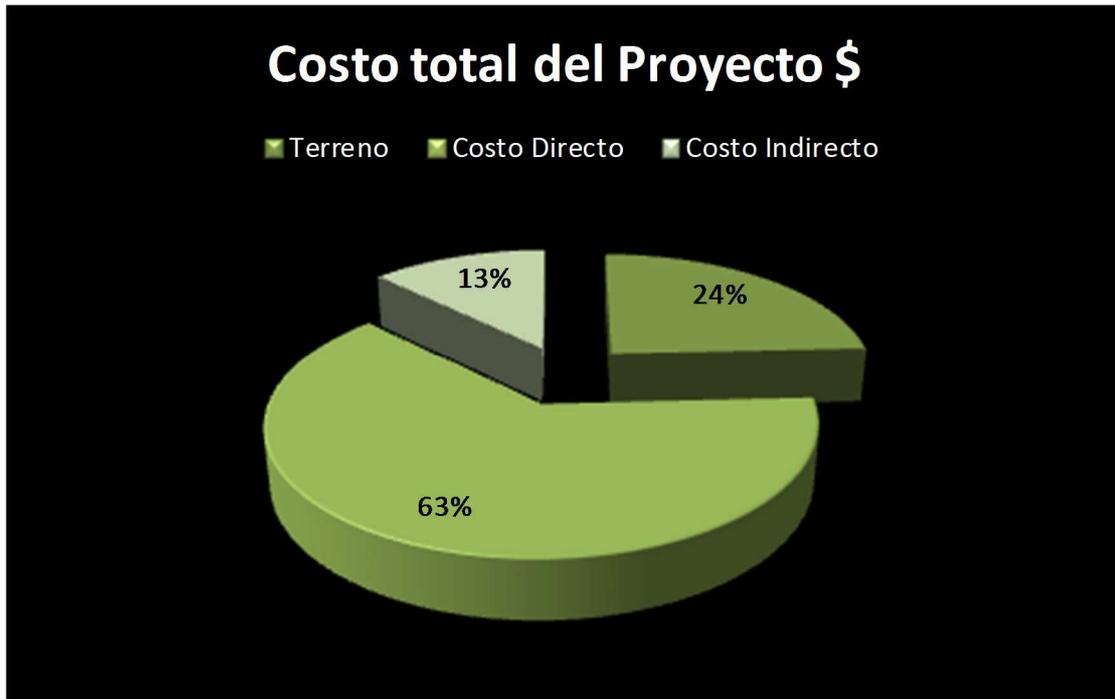


Gráfico 60: COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL MIRADOR SUR QUITUMBE  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

COSTO POR UNIDADES DE VIVIENDA	
<b>Costo Total del Proyecto \$</b>	<b>\$ 1.363.706,12</b>
<b>Número de Unidades de Vivienta</b>	<b>16</b>
<b>Costo por unidades de vivienda</b>	<b>\$ 85.231,63</b>
<b>Area total por vivienda</b>	<b>162,49</b>
<b>Costo por m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 524,53</b>

Tabla 22: COSTO POR UNIDADES DE VIVIENDA  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012



## CONCLUSIONES DEL COMPONENTE TÉCNICO

- El proyecto tiene una excelente localización, ya que se desarrollará en una de las principales vías del sector Quitumbe, sobre la cual se evidencia un crecimiento inmediato por su comunicación directa hacia dos vías rápidas como son la Av. Mariscal Sucre, y La Panamericana Sur.
- El diseño arquitectónico del proyecto es moderno e innovador para el sector
- Desarrollar un conjunto habitacional dispuesto en bloques de 8 unidades habitacionales y con parqueaderos individuales garantiza confort y una circulación segura por las áreas recreativas, otorgándole otro estatus a la arquitectura del conjunto.
- Según el análisis de costos el proyecto es factible, sin embargo debido a su ubicación en un sector clase media, no se puede sobrepasar los montos establecidos, debido al ajustado precio de venta con respecto al costo de ejecución.
- El tiempo de ejecución de obra del proyecto será de 12 meses, con un tiempo de duración total hasta la entrega total y cierre del proyecto de 24 meses.



### **CAPÍTULO III**

## **LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN**

### **3. LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN**

El presente capítulo consta de los principales elementos, sobre la base legal, la filosofía de la empresa, la razón de ser del proyecto, el sueño que se pretende alcanzar y las proyecciones para su ejecución. También se determinarán las diferentes líneas de acción que se ejecutarán para permitir mantener a la empresa en el tiempo; se determinarán los principios y valores que fundamenten la marcha hacia la moral y la ética de la organización y se analizará la estructura organizacional.

#### **3.1. LA EMPRESA**

La empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos. Explicando este concepto, el autor menciona que la empresa es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social. (Pallares Zoilo, Romero Diego y Herrera Manuel, 2005)

La empresa se puede considerar como un sistema, dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado. (Pallares Zoilo, Romero Diego y Herrera Manuel, 2005)

##### **3.1.1. Nombre o Razón Social**

El nombre del presente proyecto es Conjunto Habitacional “MIRADOR SUR QUITUMBE”, el cual se ejecutará en la ciudad de Quito.

El nombre legal de la empresa, el cual será constituido mediante escritura pública, será “CONSTRUVISION”, empresa que continuará construyendo proyectos inmobiliarios en la Ciudad de Quito.

El nombre hará referencia, a las características funcionales, que permiten que el ser humano viva bien. Esto quiere decir, que satisfaga cabalmente sus necesidades del “buen vivir”

### 3.1.2. Logotipo

Un logotipo (coloquialmente conocido en forma de acortamiento, logo) es un elemento gráfico que identifica a una persona, empresa, institución o producto. Los logotipos suelen incluir símbolos —normalmente lingüísticos— claramente asociados a quienes representan. Para el presente proyecto se presentará logotipo, con el nombre de la empresa que construye y el nombre del proyecto.



Para dar a conocer el porqué del logotipo se conceptualizarán los colores empleados:

Color verde: tiene sensación calmante, simboliza la esperanza y se relaciona con la naturaleza. Es muy propio encontrarlo en hospitales o lugares de alta tensión emocional.

Para el presente proyecto se ha utilizado el color verde puesto que se quiere generar un espacio diferente que conjugue lo urbano con la natural, dando énfasis de esta manera, al entorno natural que rodea el conjunto habitacional.

Es un color que permitirá posicionar la marca de la empresa estimulando la mente del consumidor.

Color amarillo: Significa nobleza y dignidad. Para temas publicitarios principalmente genera una imagen de elegancia, permitiendo dar a conocer que los proyectos manejados por CONSTRUVISIÓN, generarán seriedad, nobleza y sobre todo elegancia.

### 3.1.3. Slogan

Es un lema publicitario (Del gaélico escocés *sluagh-ghairm*: grito de guerra), palabra adquirida a través de su uso en lengua inglesa. Se entiende como frase identificativa en un contexto comercial o político (en el caso de la propaganda). Como expresión repetitiva de una idea o de un propósito publicitario para resumirlo y representarlo en una frase.

La frase identificativa para el proyecto será: ***“Nuestros Clientes, nuestra esencia; Su proyecto, nuestro objetivo”***

Con este slogan se da a conocer que comprar una casa en el conjunto habitacional Mirador Sur Quitumbe, dará felicidad al convivir en un ambiente de armonía.

#### **3.1.4. Titularidad**

CONSTRUVISIÓN se constituirá como persona jurídica y según el artículo 2 de la Ley de Compañías el presente proyecto será inscrito como una compañía de responsabilidad limitada.

Según el Art. 92., de la Ley de Compañías, “La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Sociedad Anónima” o su correspondiente abreviatura S.A.

Por lo tanto la compañía estará formada por tres socios los cuales realizarán aportes diferentes de capitales, ya sea en aportes monetarios o en especies que representen capital, para de esta manera cubrir el monto fijado por la Superintendencia de Compañías.

El nombre de la Compañía bajo estos parámetros sería “CONSTRUVISIÓN.S.A.”

#### **3.1.5. Tipo de empresa**

Según qué aspecto se tome en cuenta se puede clasificar a las empresas de la siguiente manera:

Según la actividad económica que desarrolla:

Del sector primario: son las que crean la utilidad de los bienes al obtener los recursos de la naturaleza (agrícolas, ganaderas, pesqueras, mineras, etc.).

Del sector secundario: son las que centran su actividad productiva al transformar físicamente bienes en otros más útiles para su uso. En este grupo se encuentran las empresas industriales y de construcción.

Del sector terciario o de servicios: realizan actividades de diversa naturaleza, como comerciales, transporte, turismo, asesoría, etc.

Según la actividad empresarial:

Comerciales: se dedican al intercambio comercial de productos terminados.

Industriales: transforman un producto en otro diferente mediante diferentes procesos de fabricación.

Servicios: generan productos intangibles los mismos que satisfacen las necesidades de los clientes.

Tomando en cuenta esta clasificación, se puede confirmar que el conjunto habitacional pertenece al segundo grupo de la economía ya que el tipo de actividad que genera es la productiva, a través de la construcción.

### **3.1.6. Requisitos legales**

En un Estado de derecho para ejercer actividades mercantiles se debe cumplir con los reglamentos, leyes, disposiciones que permitan legalmente el funcionamiento de un negocio.

En tal virtud se han tomado en cuenta los aspectos que se enumeran a continuación.

#### **Constitución de la compañía**

La empresa se constituirá como una Compañía de Responsabilidad Limitada, para local se debe cumplir con el respectivo trámite de constitución:

La constitución de una compañía de responsabilidad limitada requiere necesariamente de escritura pública y de la aprobación de la Superintendencia de Compañías, que la dará si encuentra que se han cumplido las exigencias legales.

La misma entidad ordenará la publicación de un extracto de la escritura en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y la inscripción de la escritura en el Registro Mercantil. Dicha inscripción marca el principio de la existencia de la compañía.

La aprobación de la escritura de constitución será solicitada a la Superintendencia por los administradores o por las personas que hubieren sido designadas en la misma escritura, dentro de treinta días de suscrito el contrato.

Tomando en consideración el Art. 137 de la Ley de Compañías, sección 5, inciso 6, en la escritura de constitución se expresará:

1. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio
2. La denominación objetiva o la razón social de la compañía
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. La duración de la compañía;
5. El domicilio de la compañía;
6. El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas
7. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo.
8. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal.
9. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituir la
10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley.

### **Inscripción en la Superintendencia de Compañías**

La Superintendencia de Compañías es el organismo gubernamental encargado de aprobar la escritura de constitución de la empresa, trámite que deberá ser solicitado por los administradores o personas designadas en la escritura dentro de los treinta días de suscrito el contrato.

Uno de los requisitos para la inscripción en la Superintendencia de Compañías aparte de los procedimientos antes mencionados, es que se debe verificar que el nombre de la empresa sea original es decir que no exista otra empresa con ese nombre para ser aprobado, llenar una solicitud para la Superintendencia de Compañías, adjuntando copias certificadas de la constitución de la compañía para la aprobación del contrato constitutivo y luego de aprobado, constar en los registros de la Superintendencia de Compañías como una empresa legalmente constituida.

Una vez que se haya aprobado la escritura, se deberá realizar la inscripción en el Registro Mercantil.

### **Registro Único de Contribuyentes**

De acuerdo al Servicio de Rentas Internas SRI, el RUC “es un número de identificación intransferible asignado a todas las sociedades nacionales o extranjeras, que son sujetas de obligaciones tributarias como consecuencia de la realización de actividades económicas. Las sociedades que realicen actividad económica tienen dos obligaciones iniciales con el SRI:

1. Obtener el RUC, documento único que les califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal.
2. Actualizar el RUC por cualquier cambio producido en la información contenida en este.

Dentro de las obligaciones tributarias de las sociedades, se debe presentar las siguientes declaraciones:

- Declaración del Impuesto al Valor Agregado (IVA), en forma mensual.
- Declaración del Impuesto a la Renta, en forma anual.
- Declaración de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta, en forma mensual.

### **Reglamentos Municipales**

De acuerdo a la Dirección de Planificación del Distrito Metropolitano de Quito, de la Administración urbana se tiene que:

Proyectos de urbanización

Para proyectos de urbanización, son trámites de subdivisiones de áreas de terreno pero que deben cumplir con normas y ordenanzas en la ejecución de obras de infraestructura.

Requisitos:

- Anteproyecto aprobado por la Dirección de Planificación.
- Proyecto definitivo aprobado por EL DMQ
- Certificado de no adeudar al DMQ

Pasos:

- Acercarse a Tesorería del DMQ para sacar el certificado de no adeudar

Nota:

- Este documento será despachado en 15 días.

### **3.1.7. Filosofía de la empresa**

La filosofía de la organización representa la forma de pensar oficial de la misma.

Para desarrollarla, se deben analizar 3 elementos fundamentales y trascendentes para la organización, indican hacia dónde se dirige la organización, por qué se dirige hacia allá y qué es lo que sustenta u obliga a que la empresa vaya en esa determinada dirección, que son: la misión, la visión y los valores.

#### **Visión**

Como debería ser y actuar la empresa en el futuro, basado en los valores y convicciones de sus integrantes.

Futuro relativamente remoto donde la empresa se desarrolla en las mejores condiciones posibles de acuerdo a los sueños y esperanzas del propietario o director ejecutivo.

Visión para el 2016: Ofrecer proyectos de vivienda en LA Ciudad de Quito. Contar con un equipo profesional de avanzada y maquinaria óptima, que nos permitan ofrecer soluciones a proyectos inmobiliarios que requieran de nuestros servicios. Ser responsables con la naturaleza, así como con nuestros clientes y sus familias, trabajadores, accionistas, sociedad en general, que confían en los proyectos que ofrecemos.

## **Misión**

La misión es una expresión del propósito de la organización, lo que desea lograr en el entorno más amplio. Actúa como una mano invisible que guía al personal de la organización.

Proveer viviendas confortables, amplias, con diseños de vanguardia y aplicando tecnología de punta en la construcción de nuestras unidades habitacionales, además con los mejores materiales y con certificaciones que así lo acrediten, a fin de garantizar su calidad y duración. Buscamos ofrecer alternativas donde la convivencia entre seres humanos y la naturaleza, agreguen valores y satisfacción para todas las familias que las habiten.

## **Principios y Valores**

### **Principios**

Son elementos éticos aplicados que guían las decisiones de la empresa y definen el liderazgo de la misma.

Los principios que se aplicarán en la empresa son:

Constancia en el propósito de mejorar continuamente la atención del cliente y entrega de productos.

Compromiso con la calidad, el cliente y la institución.

Capacitación y formación permanente, que permita mantener al equipo leal con la empresa. Comunicar todos y cada uno de los procedimientos al personal nuevo que ingresa a formar parte de la empresa, con la finalidad de que exista transparencia y se alinee con los objetivos institucionales.

Fomentar el liderazgo en los altos mandos de la organización, con la finalidad de que sepan guiar al equipo hacia la obtención de los resultados planteados.

### **Valores**

Son descriptores morales que muestran la responsabilidad ética y social del desarrollo de las labores del negocio.

Entre los principales valores que se fomentarán en CONSTRUVISIÓN se manifiestan los siguientes:

Trabajo en equipo: se fomentará la participación integral de todos los miembros del equipo alineado sus funciones hacia el cumplimiento de los objetivos.

Comunicación y Confianza: la comunicación y la confianza serán valores indispensables para lograr un alto respeto entre los diferentes miembros de la organización, esto permitirá solucionar conflictos con mayor eficiencia.

Lealtad: hacer fiel al equipo con el compromiso de defender lo que creemos y en quienes creemos como empresa, en los buenos y en los malos momentos. Corresponder una obligación que se tiene con los demás.

Respeto: se velará por el reconocimiento del valor inherente y los derechos innatos de los individuos y de la sociedad. Estos deben ser reconocidos como el foco central para lograr que las personas se comprometan con un propósito más elevado en la vida. Es aceptar y comprender tal y como son los demás, aceptar y comprender su forma de pensar aunque no sea igual a la nuestra.

Transparencia: el grupo entenderá que los procesos deben ser conocidos y claros, si el trabajo depende de un elemento que no está claro inmediatamente, despierta sospechas y posiblemente sea catalogado como ineficiente y esto afecta directamente a todos los valores.

### **3.1.8. Objetivos Estratégicos**

Con la finalidad de conseguir llevar a cabo la misión de manera eficiente y cumplir con el sueño proyectado a cinco años, se plantean los siguientes objetivos estratégicos:

Realizar un estudio de mercado la Ciudad de Quito que permita conocer los gustos y preferencias del potencial cliente inmobiliario, con la finalidad de expandir los proyectos, en toda la ciudad.

Generar un excelente clima laboral que permita fidelizar al cliente interno, de tal manera que genere productividad y contribuya con los resultados deseados para la organización.

Establecer contactos de proveedores que permita generar un producto con bajos costos y con altos estándares de calidad.

Posicionar el nombre de la marca a través de publicidad no convencional, este posicionamiento deberá ser progresivo juntamente con el crecimiento regional.

### **3.1.9. Estrategia Empresarial**

Las estrategias corporativas se pueden agrupar en tres grupos:

Estrategia competitiva: es una combinación de los fines (metas) por los cuales se esfuerza la empresa y los medios (políticas) con las cuales está buscando llegar a ellos.

Estrategias de crecimiento: persiguen el crecimiento sostenido de las ventas o de la participación en el mercado para estabilizar o reforzar el beneficio de la empresa en los mercados tanto nuevo como en los actuales.

Estrategias operativas: formación de capital humano con realización de cualificación para el personal que labora en la empresa, entendiendo que esta estrategia garantiza la sostenibilidad de todos los logros en todos los componentes del trabajo.

Desarrollo de la cultura organizacional orientada al logro de la calidad del talento humano.

Para el presente proyecto se plantean las siguientes estrategias:

#### **3.1.10. Estrategia competitiva**

CONSTRUVISIÓN utilizará tres estrategias básicas de competitividad: Reducir los costos a través de la adecuada negociación con proveedores. Diferenciación del producto inmobiliario por medio de modernos y creativos diseños de construcción, Generar barreras de entrada para nuevos competidores, a través del mejoramiento continuo y el liderazgo en costos.

#### **3.1.11. Estrategia de crecimiento**

CONSTRUVISIÓN es una empresa nueva que está iniciando sus actividades, utilizará la estrategia de crecimiento intensivo de penetración, ofreciendo casas que satisfagan las principales necesidades del consumidor, generando un alto grado de posicionamiento por medio de la calidad que se vea reflejada, tanto en la atención al cliente como en la construcción del bien inmueble.

#### **3.1.12. Estrategia operativa**

Con la finalidad de cumplir con todas las estrategias, se debe tener en claro, que primero se debe contar con un personal altamente calificado, que comprenda la importancia de la calidad y del servicio al cliente, generando de esta manera una excelente cultura organizacional

donde todos y cada uno de los empleados estén alineados con los objetivos que la empresa pretende alcanzar y lograr en el tiempo.

Estrategias de Mercadotecnia

### **3.1.13. Estrategia de precio**

Para el caso de las casas se utilizará una estrategia de penetración a un precio fijo por tratarse de un bien inmueble. El vendedor deberá ser altamente calificado para dar a conocer las bondades que se manejan en el sector. Por motivos de ingreso al mercado se otorgará un 5% de descuento durante los tres primeros meses de lanzamiento del producto.

### **3.1.14. Estrategia de promoción**

Difundir y promocionar el proyecto a través de diferentes medios publicitarios tanto convencionales como no convencionales, entre los principales se tiene:

Ferias: participar en las principales ferias que ofrecen las diferentes entidades gubernamentales, como es la feria más grande que se realiza en el país, que es en la feria de exposiciones Quito.

Publicidad en Internet: se creará una página web que permita acceder a todo el mundo acerca de la información relacionada al proyecto.

Mailing: envío masivo de correos electrónicos a los principales contactos y potenciales clientes que se deriven de una técnica ejecutada por el área de Marketing.

Redes Sociales: emplear las principales redes sociales que permitan difundir el proyecto a todos los posibles consumidores.

Hojas Volantes: Se emplearán hojas volantes que permitan conocer al producto de una manera visible y clara.

Isla en puntos clave: se rentarán islas en los puntos claves de la ciudad, que son sitios en los que existe gran concurrencia de personas, tales como: Centro Comercial Quicentro Sur, Centro Comercial El Recreo, Terminal Terrestre.

### **3.1.15. Estrategia de producto**

Para diferenciar el producto como estrategia base, se emplearán dos líneas de acción, primero la construcción de casas con diseños creativos, se venderán las casas con un valor agregado sobre la competencia. (Francis Salazar, Gestión Estratégica de Negocios Prospectiva Estratégica BalancedScorecard)

### **Estrategia de plaza o distribución**

Entre las principales estrategias que permitirán crear canales de venta, para que el producto llegue al consumidor final son:

Ejecutivos de cuenta (vendedores), altamente calificados, que permitan dar a conocer el producto mediante las diferentes destrezas con las que cuenten, a través de las principales bondades que ofrecen las casas.

Otro canal de venta será la Mutualista Pichincha, quienes ganarán un 4% sobre la venta del inmueble, permitiendo generar una venta más impulsiva, a través de un canal conocido en el mercado inmobiliario. (Francis Salazar, Gestión Estratégica de Negocios Prospectiva Estratégica BalancedScorecard).

## **3.2. La Organización**

Es un sistema de actividades coordinadas formado por dos o más personas. La cooperación entre ellas es esencial para la existencia de la organización. Una organización solo existe cuando hay personas capaces de comunicarse y que están dispuestas a actuar conjuntamente para obtener un objetivo común. Es un conjunto de cargos con reglas y normas de comportamiento que han de respetar todos sus miembros y así generar el medio que permite la acción de una empresa. La organización es el acto de disponer y coordinar los recursos disponibles (materiales, humanos y financieros), funciona mediante normas y bases de datos que han sido dispuestas para estos propósitos.

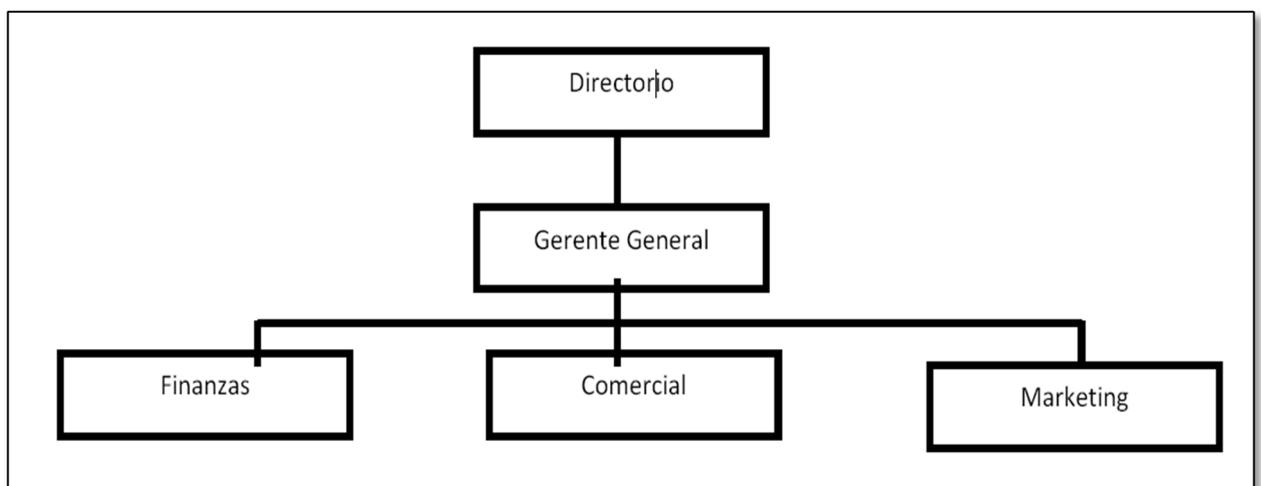
### **3.2.1. Organigrama Estructural**

Para el presente proyecto se ha elaborado un organigrama estructural, en base a las necesidades de áreas o departamentos que se requieren. Al ser una empresa que está en proceso de formación, el organigrama es sencillo y no requiere un gran desglose de

departamentos. Para el presente proyecto se emplearán las siguientes áreas: Área Financiera, Área Comercial y Área de Marketing.

El gerente general será quien lidera las operaciones, el proyecto, y quien toma las decisiones más importantes en la organización.

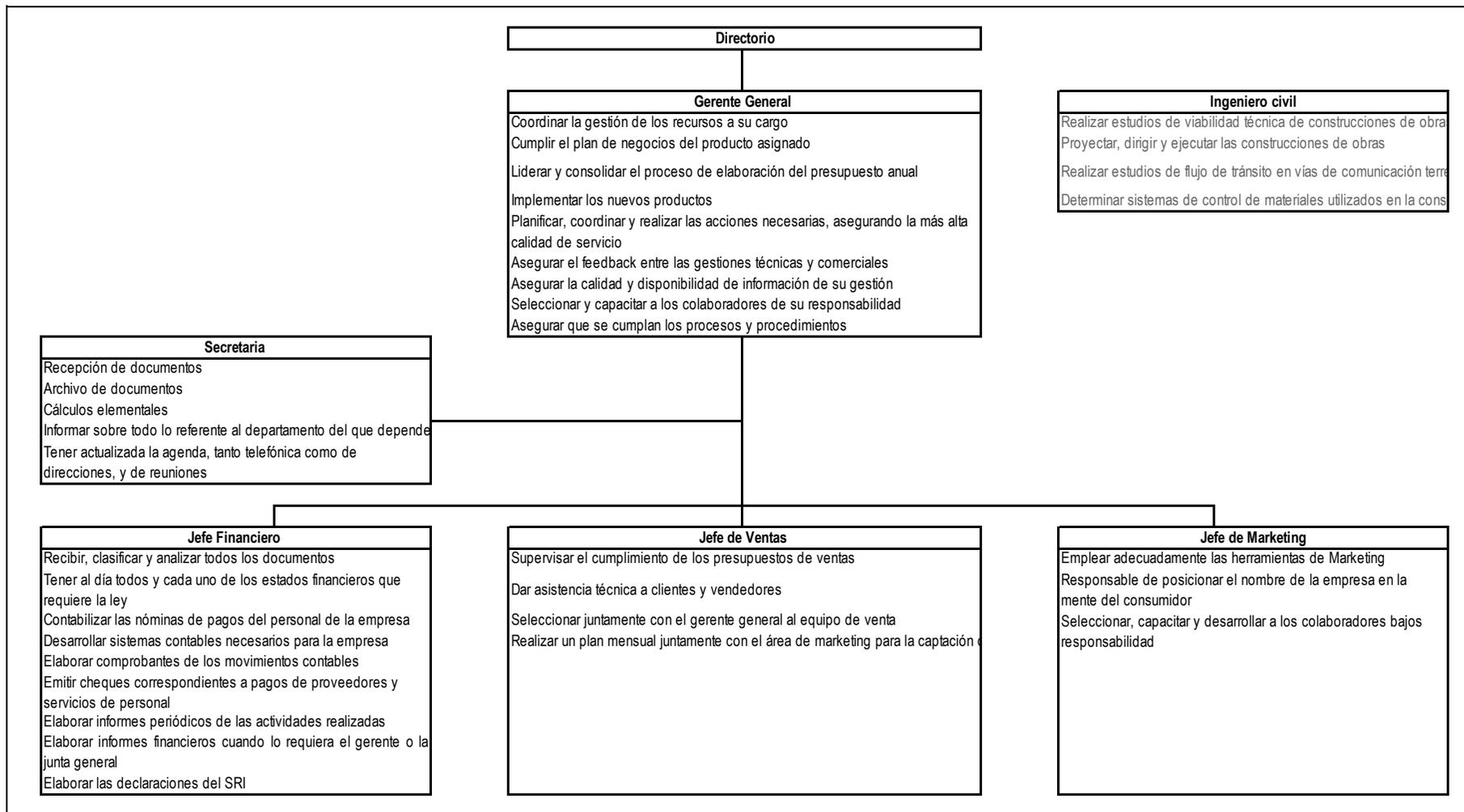
A continuación se muestra la estructura para la empresa



**Gráfico 61: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**  
Fuente: INVESTIGACIÓN DE CAMPO 2012  
Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012

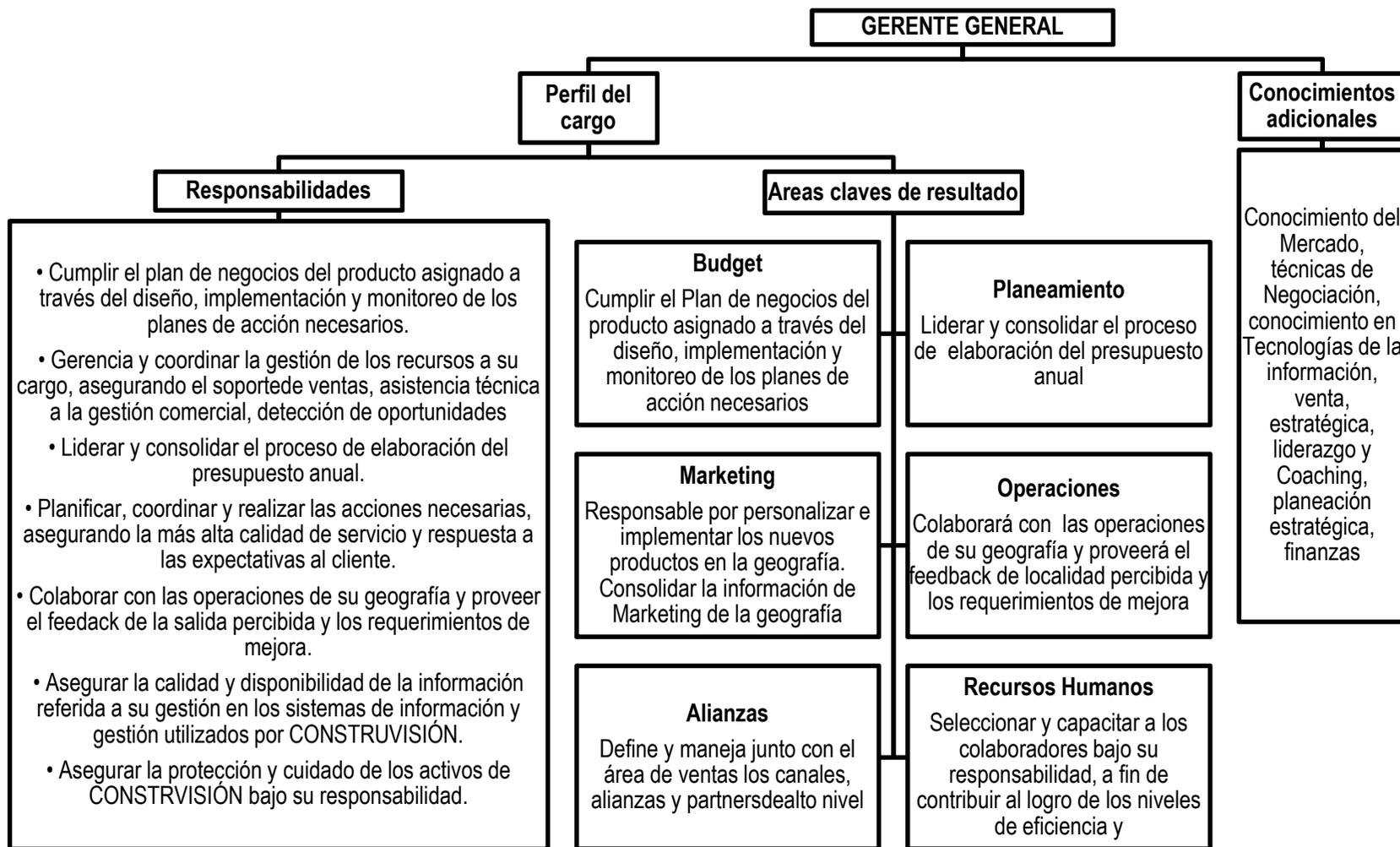
### 3.2.2. Organigrama Funcional

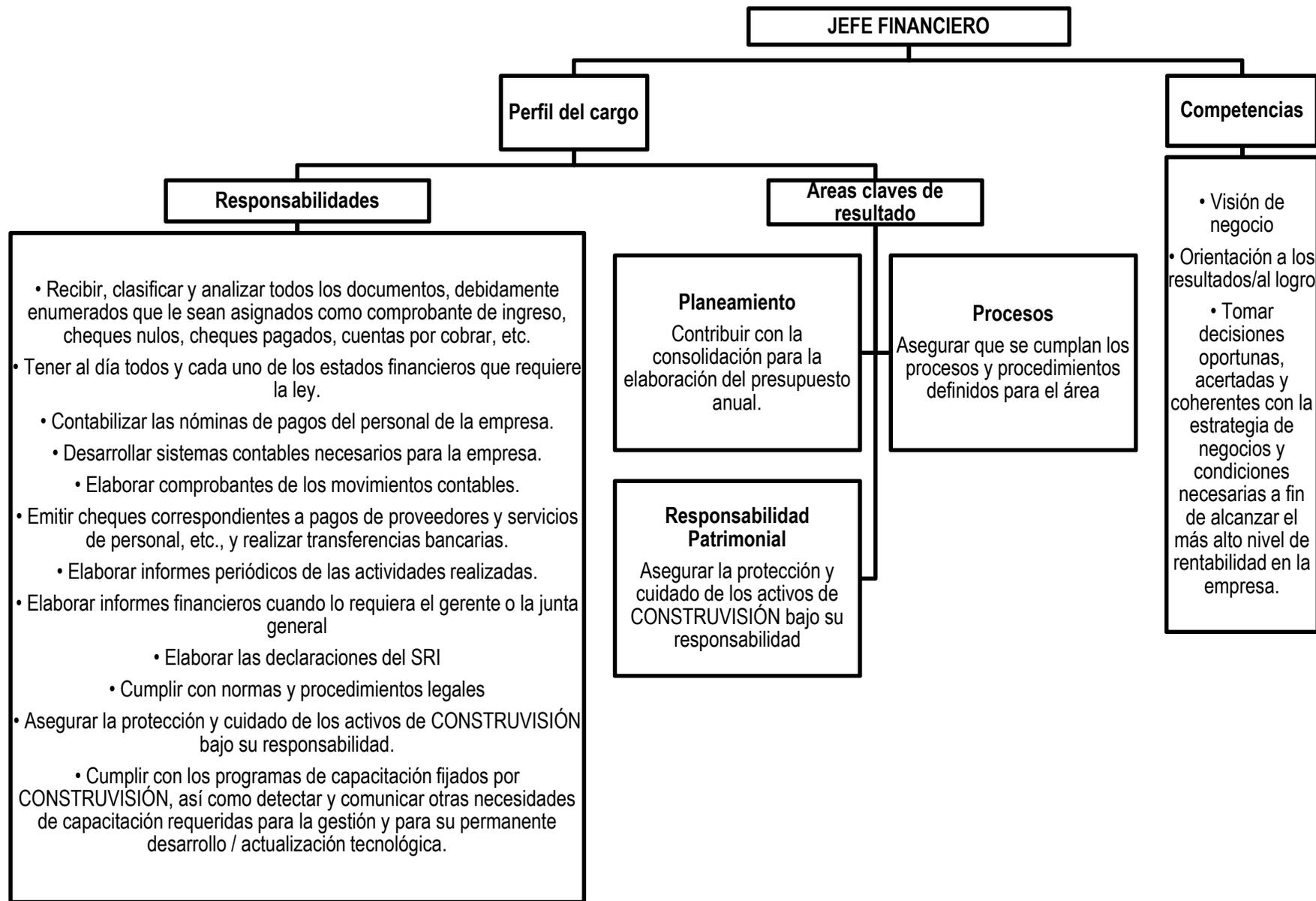
A continuación se dará a conocer el organigrama funcional que permite visualizar los diferentes niveles jerárquicos de los miembros del equipo de la empresa.

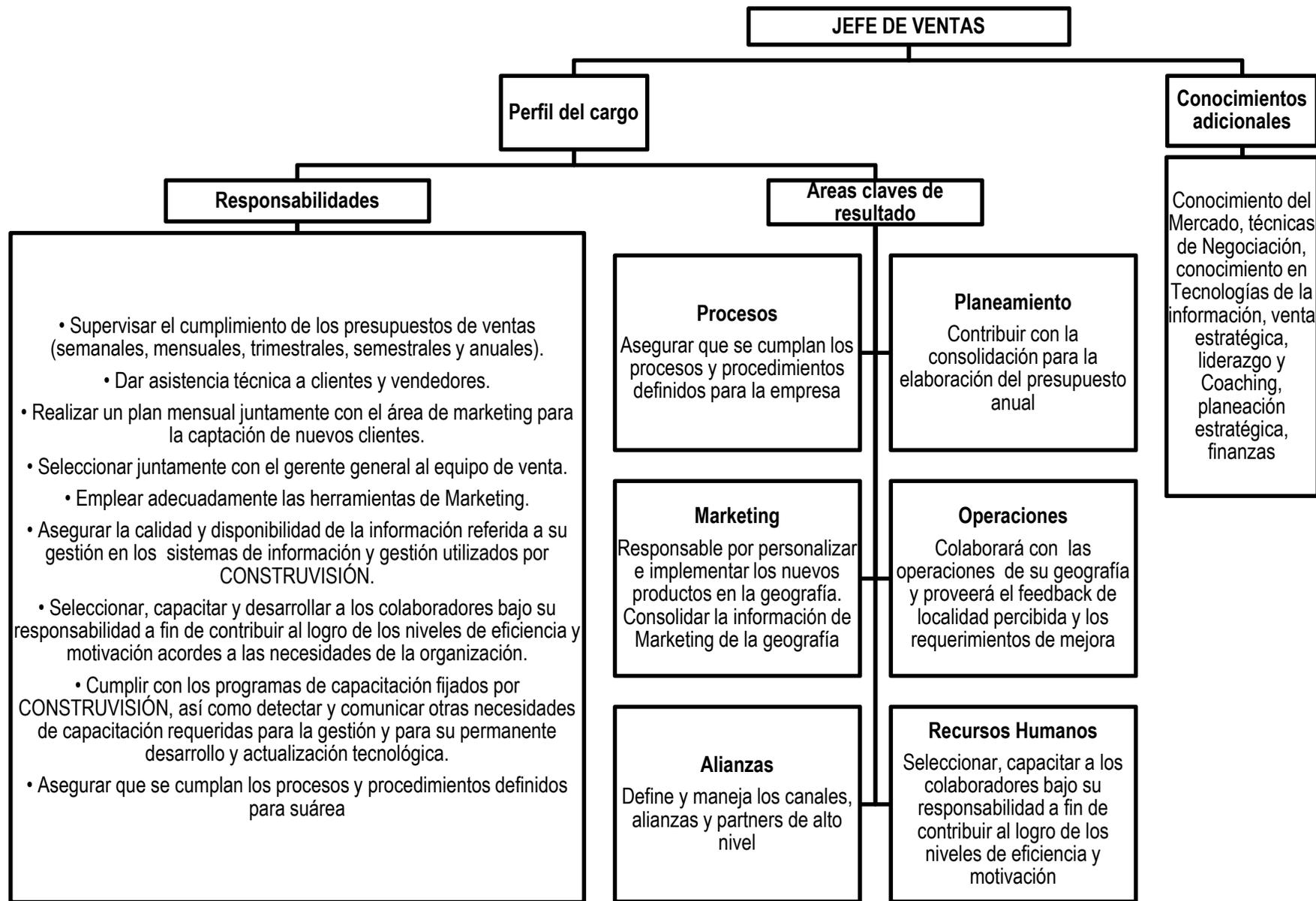


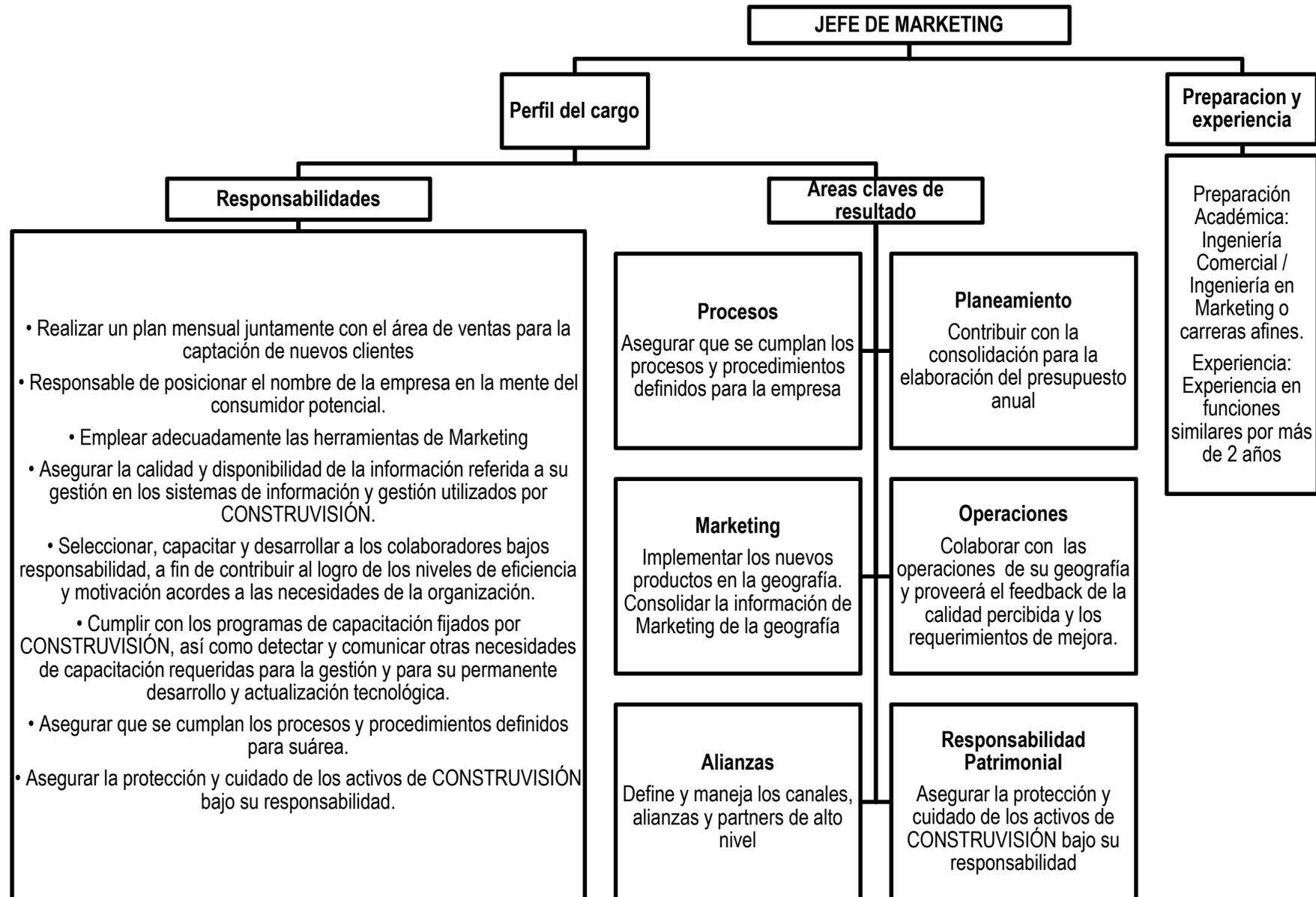
**Gráfico 62: ORGANIGRAMA FUNCIONAL**  
**Fuente: INVESTIGACIÓN DE CAMPO 2012**  
**Elaborado por: MARIA TERESA GARCIA/2012**

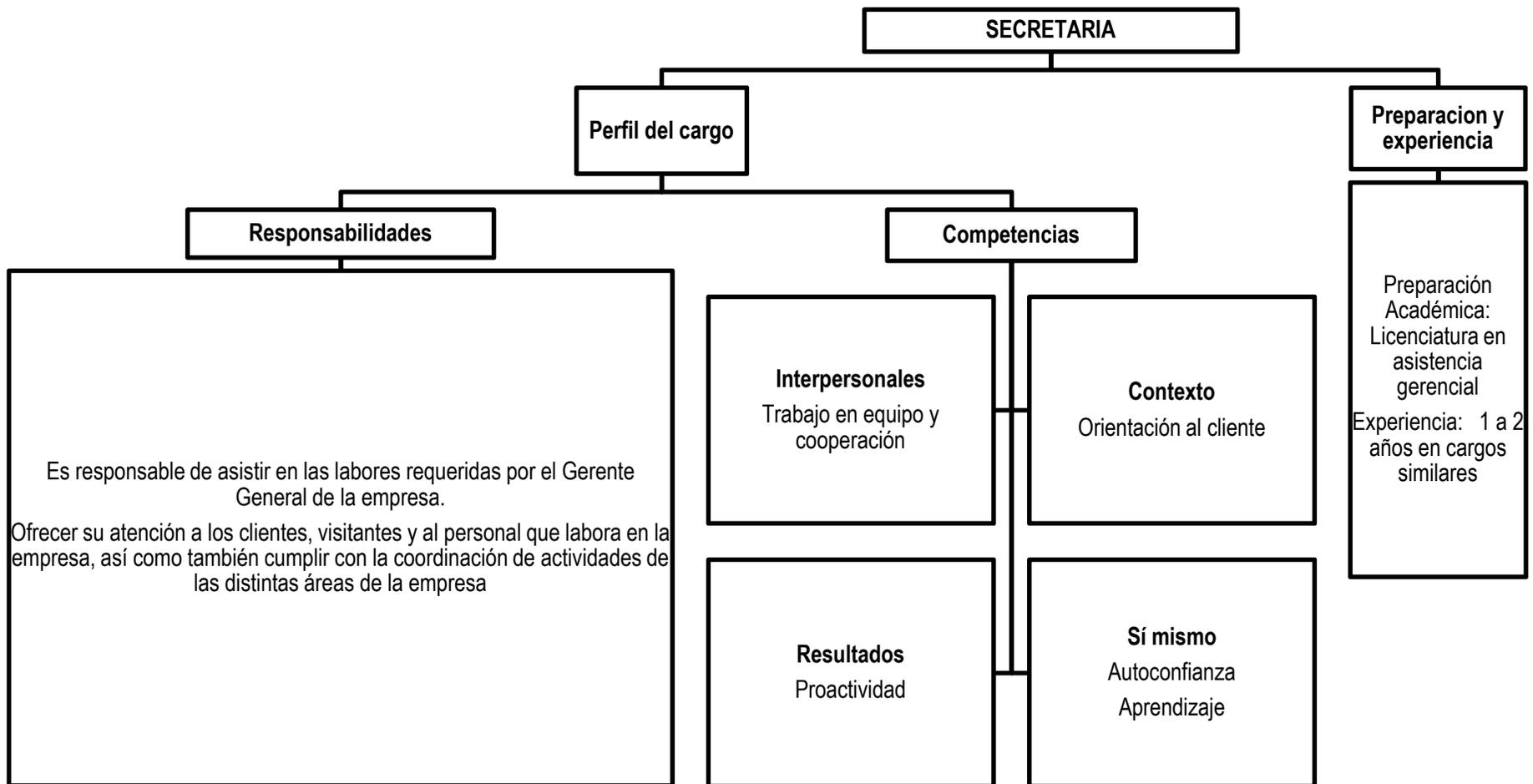
A continuación se dará a conocer el detalle de las funciones y competencia para el cargo de cada responsable del equipo dentro de la organización:













## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS FINANCIERO**

## CAPÍTULO IV

### 4. ANALISIS FINANCIERO

#### 4.1 Presupuestos

Según Peré Nicolás (2000), “un presupuesto es un plan detallado en el que figuran explícitas tanto las previsiones de ingresos como las necesidades de adquisición y consumo de recursos materiales y financieros para un determinado período de tiempo” (Peré, 2000, p.18). En otras palabras es una previsión del futuro expresada cuantitativamente en términos monetarios. El presupuesto es el elemento central de un sistema de control presupuestario.

##### 4.1.1 Presupuesto de inversión

Teniendo en cuenta la información de los estudios anteriores, del Proyecto Habitacional Mirador Sur Quitumbe se plantea el siguiente presupuesto de inversiones.

#### 4.2 Inversión Total

La inversión consiste en el desembolso de una cantidad de dinero para conseguir, a través del tiempo de vida del proyecto, una cantidad total de dinero que exceda a la desembolsada inicialmente. También se podría definirla como la esperanza de obtener en el futuro una ganancia gracias a la inversión inicial.

**Cuadro Inversión Total**

<b>INVERSIÓN</b>	<b>TOTAL USD.</b>
Activos Fijos	670.152,59
Activos Diferidos	1.760,00
Capital de Trabajo	85.234,25
<b>Inversión Total</b>	<b>757.146,84</b>

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: María Teresa García

La inversión que realizara la empresa CONSTRUVISIÓN S.A, está dada por los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, para el inicio de las operaciones la empresa constructora dispone, en activos fijos: 670.152,59 USD, en activos diferidos 1.760,00 USD, y en capital de trabajo 85,234.25 USD, por lo tanto la inversión total del proyecto es de 757.146,84 USD, la misma que se encuentra financiada por recursos propios y ajenos.

#### 4.2.1. Inversión en activos fijos o tangibles.

Las inversiones fijas “son las compras en activos realizadas con el fin de garantizar su funcionamiento inicial” (Murcia, 2009, p. 272). Está inversión se realizará una sola vez durante la etapa de instalación y se utilizará a lo largo de su vida útil del proyecto.

Los componentes del capital fijo tangible comprenden las construcciones, los terrenos, vehículos, la maquinaria, los equipos, utensilios y accesorios, equipos de computación, equipos de oficina y los muebles y enseres.

<b>COSTO</b>	<b>TOTAL USD.</b>
Construcciones	130.000,00
Vehículo	110.000,00
Maquinaria y Equipo	60.500,00
Utensilios y Accesorios	108,00
Equipos de Computación	3.000,00
Equipos de Oficina	1.060,00
Muebles y Enseres	15.000,00
Terreno	350.484,59
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>670.152,59</b>

Tabla 23: Inversión en activos fijos  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: María Teresa García

A continuación se detallan cada uno de los componentes de activos de la empresa CONSTRUVISIÓN S.A.

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Lote de herramientas	Unidad	1	15.000,00	15.000,00
Gallineta (tractor pequeño)	Unidad	1	45.000,00	45.000,00
Carretillas de trabajo	Unidad	2	250,00	500,00
<b>TOTAL</b>				<b>60.500,00</b>

**Tabla 24: Maquinaria y equipo**  
Fuente: Proforma Casas Comerciales  
Elaborado por: María Teresa García

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Basurero industrial	Unidad	4	15,00	60,00
Escobas	Unidad	4	4,00	16,00
Trapeador	Unidad	4	4,00	16,00
Recogedor de basura	Unidad	4	4,00	16,00
<b>TOTAL</b>				<b>108,00</b>

**Tabla 25: Utensilios y accesorios**  
Fuente: Proforma Casas Comerciales  
Elaborado por: María Teresa García

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadoras	Unidad	3	750,00	2.250,00
Impresoras	Unidad	2	215,00	430,00
Copiadora	Unidad	1	320,00	320,00
<b>TOTAL</b>				<b>3.000,00</b>

**Tabla 26: Equipos de computación**  
Fuente: Proforma Casas Comerciales  
Elaborado por: María Teresa García

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Central Telefónica	Unidad	1	700,00	700,00
Fax - Teléfono	Unidad	1	160,00	160,00
Sumadora	Unidad	2	75,00	150,00
Calculadora	Unidad	2	25,00	50,00
<b>TOTAL</b>				<b>1.060,00</b>

**Tabla 27: Equipo de oficina**  
Fuente: Proforma Casas Comerciales  
Elaborado por: María Teresa García

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Lote de muebles y menaje variado	Unidad	1	15.000,00	15.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>15.000,00</b>

**Tabla 28: Muebles y enseres**  
Fuente: Proforma Casas Comerciales  
Elaborado por: María Teresa García

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Terreno	M <sup>2</sup>	16	21905,29	350.484,59
<b>TOTAL</b>				<b>350.484,59</b>

**Tabla 29: Terreno**  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: María Teresa García

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Bodegas y oficinas	M <sup>2</sup>	1,00	85.000,00	85.000,00
Galpón		1,00	45.000,00	45.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>130.000,00</b>

**Tabla 30: Construcciones**  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: María Teresa García

#### 4.2.2 Inversión en activos diferidos o intangibles

“Son los activos intangibles representados por bienes o derechos que permiten reducir costos de operación o mejorar la calidad o aceptación del producto, usar, disfrutar o explotar un bien, por un período limitado, inferior a la duración de la actividad de la persona moral” (Martin, 2006).

Este rubro tiene las características de que incluye valores intangibles, es decir está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo, es el caso de inversiones realizadas por la empresa CONSTRUVISIÓN S.A y que en lapso de tiempo se convertirán en gastos.

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR TOTAL USD.</b>
Gasto puesta en marcha	450,00
Gasto de Organización	885,00
Gasto de patentes	425,00
<b>TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>1.760,00</b>

Tabla 31: Inversión en activos diferidos  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: María Teresa García

A continuación se exponen los diferentes rubros que se encuentran dentro de los activos diferidos:

<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO USD.</b>
Capacitación al personal	450,00
<b>TOTAL</b>	<b>450,00</b>

Tabla 32: Gastos de puesta en marcha de la empresa CONSTRUVISIÓN S.A.  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: María Teresa García

CONCEPTO	COSTO USD.
Honorarios de abogado	600,00
Notario	200,00
Inscripción Registro Mercantil	60,00
Publicación Registro Oficial	25,00
<b>TOTAL</b>	<b>885,00</b>

Tabla 33: Gastos de organización  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: María Teresa García

CONCEPTO	COSTO USD.
Permiso Municipal	225,00
Derechos de patente	200,00
<b>TOTAL</b>	<b>425,00</b>

Tabla 34: Gastos de patente  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: María Teresa García

#### 4.2.3 Capital de Trabajo.

“El capital de trabajo es el recurso financiero requerido para las operaciones del proyecto, de acuerdo con el programa de acción” (Murcia, 2009)

El capital de trabajo también se puede calcular teniendo en cuenta el ciclo producción – venta – cobro – pago. La determinación del capital de trabajo se describe a continuación:

CONCEPTO	VALOR MENSUAL USD.
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	
Obras de Infraestructura	8.904,48
Obra Civil (Construcción)	61.424,48
Mano de Obra Directa	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>70.328,97</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	
Estudios	4.147,58
Impuestos y Tasas	2.152,07
Mantenimiento de Obra	4.219,74
Administración de Obra	3.235,13
Mercadeo y Ventas	351,65
Seguro	799,12
<b>TOTAL</b>	<b>14.905,28</b>
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>85.234,25</b>

Tabla 35: Capital de trabajo  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: María Teresa García

### 4.3 Financiamiento

Una vez que se ha establecido el plan de inversión a realizarse en la empresa CONSTRUVISIÓN S.A. con su proyecto Mirador Sur Quitumbe este se compara contra los recursos disponibles y de esta comparación resulta el plan de financiamiento.

#### 4.3.1 Fuentes de financiamiento.

La mejor alternativa como fuente de financiamiento para esta inversión y teniendo en cuenta el monto de endeudamiento, es necesario que se escoja a una entidad bancaria de prestigio y calidad comprobada, como la Corporación Financiera Nacional (CFN).

#### 4.3.2 Estructura del financiamiento.

El proyecto se encuentra financiado con el 75,00% con recursos propios y el 25% restante por un préstamo a la CFN:

INVERSIÓN	VALOR USD.	% INV. TOTAL	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS TERCEROS	
			%	VALORES	%	VALORES
Activos Fijos	670.152,59	88,51%	66,04%	500.000,00	22,47%	170.152,59
Activos Diferidos	1.760,00	0,23%	0,23%	1.760,00	0,00%	0,00
Capital de Trabajo	85.234,25	11,26%	8,73%	66.100,00	2,53%	19.134,25
<b>Inversión Total</b>	<b>757.146,84</b>	<b>100,00%</b>	<b>75,00%</b>	<b>567.860,00</b>	<b>25,00%</b>	<b>189.286,84</b>

Tabla 36: Estado de fuentes y usos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María Teresa García

#### 4.3.3 Condiciones del Préstamo.

- Monto 189.286,84
- Interés (semestral) 4,55%
- Plazo 5 años (9,30% CFN)
- Período de pago 10 períodos (semestral)
- Forma de amortización Dividendo constante.

#### 4.3.4 Tabla de amortización

La tabla de amortización del préstamo a la Corporación Financiera Nacional es el siguiente:

PERIODO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
0				189.286,84
1	15.370,54	8.606,19	23.976,74	173.916,29
2	16.069,39	7.907,35	23.976,74	157.846,91
3	16.800,01	7.176,73	23.976,74	141.046,90
4	17.563,84	6.412,90	23.976,74	123.483,06
5	18.362,41	5.614,33	23.976,74	105.120,65
6	19.197,28	4.779,46	23.976,74	85.923,37
7	20.070,11	3.906,63	23.976,74	65.853,26
8	20.982,63	2.994,11	23.976,74	44.870,64
9	21.936,63	2.040,11	23.976,74	22.934,01
10	22.934,01	1.042,73	23.976,74	0,00

Tabla 37: Tabla de amortización  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: María Teresa García

#### 4.4 Presupuesto de costos

Es la sumatoria de todos los elementos que se utilizan en la construcción del proyecto Mirador Sur Quitumbe, en otras palabras todos los gastos invertidos por la empresa CONSTRUVISIÓN S.A. para iniciar el proceso de construcción. Debido a la naturaleza del costo existen dos tipos de costos: fijos y variables.

##### 4.4.1 Costos Variables.

Es aquel costo que tiene relación directa con el volumen de construcción, es decir si se incrementa la construcción, el costo aumenta.

De acuerdo a la naturaleza de los costos variables se tiene los siguientes:

##### a.- Costos directos

Son aquellos que intervienen en el proceso de construcción y terminan formando parte de la venta final; constituye la base para la construcción, en el presente caso está constituido por

las obras de infraestructura y la obra civil (construcción de 16 casas). La inversión de estos rubros se encuentra en el siguiente cuadro:

DESCRIPCIÓN	COSTO ANUAL	COSTO MENSUAL
Vías	65.800,00	5.483,33
Red de agua potable y contra incendios	6.441,86	536,82
Red de alcantarillado	15.808,67	1.317,39
Red eléctrica y telefonía	18.803,28	1.566,94
<b>TOTAL</b>	<b>106.853,81</b>	<b>8.904,48</b>

Tabla 38: Obra de infraestructura  
Fuente: Investigación de los costos directos de construcción  
Elaborado por: María Teresa García

CONCEPTO	COSTO ANUAL	COSTO MENSUAL
Obra Civil (Construcción)	737.093,81	61.424,48
<b>Total Insumos</b>	<b>737.093,81</b>	<b>61.424,48</b>

Tabla 39: Obra civil (construcción 16 casas)  
Fuente: Investigación de los costos directos de construcción  
Elaborado por: María Teresa García

#### b.- Costos Indirectos

Son aquellos costos que forman parte del proceso de construcción, así se tiene el siguiente rubro que a continuación se detalla.

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Topografía	35,16	210,96	421,97
Estudio Ambiental	351,65	2.109,90	4.219,74
Diseño Arquitectónico	1.547,24	9.283,44	18.566,85
Diseño estructural	351,65	2.109,90	4.219,74
Diseño Eléctrico	210,99	1.265,94	2.531,84
Diseño Hidrosanitario	210,99	1.265,94	2.531,84
Presupuesto	1.406,58	8.439,48	16.878,96
Alícuota \$ 25 por vivienda (16 unidades)	33,33	199,98	400,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.147,59</b>	<b>24.885,54</b>	<b>49.770,94</b>

Tabla 40: Estudios  
Fuente: Investigación de los costos indirectos de construcción  
Elaborado por: María Teresa García

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD ANUAL</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
Impuestos y Aprobación	16.878,95	1.406,58
Declaración de Propiedad Horizontal	4.219,74	351,65
Telefonía	843,95	70,33
Acometida Eléctrica	1.265,92	105,49
Acometida de agua potable	2.109,88	175,82
Acometida de alcantarillado	253,18	21,10
Gastos legales	253,18	21,10
<b>TOTAL</b>	<b>25824,80</b>	<b>2.152,07</b>

**Tabla 41: Impuestos y tasas**  
Fuente: Investigación de los costos indirectos de construcción  
Elaborado por: María Teresa García

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Mantenimiento de Obra	4.219,74	50.636,86
<b>TOTAL</b>	<b>4.219,74</b>	<b>50.636,86</b>

**Tabla 42: Mantenimiento de obra**  
Fuente: Investigación de los costos indirectos de construcción  
Elaborado por: María Teresa García.

<b>ADMINISTRACIÓN</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR SEMESTRAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Dirección Arquitectónica	421,97	2.531,82	5.063,64
Gerencia de Proyectos	1.406,58	8.439,48	16.878,96
Fiscalización	1.406,58	8.439,48	16.878,96
<b>TOTAL</b>	<b>3.235,13</b>	<b>19.410,78</b>	<b>38.821,56</b>

**Tabla 43: Administración de obra**  
Fuente: Investigación de los costos indirectos de construcción  
Elaborado por: María Teresa García.

<b>MERCADEO Y VENTAS</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR SEMESTRAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Promoción y Difusión	351,65	2.109,90	4.219,74
<b>TOTAL</b>	<b>351,65</b>	<b>2.109,90</b>	<b>4.219,74</b>

**Tabla 44: Mercadeo y ventas**  
Fuente: Investigación de los costos indirectos de construcción  
Elaborado por: María Teresa García.

#### 4.4.2 Gastos financieros.

Son los gastos que se deben incurrir por el préstamo adquirido a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN), es decir son los intereses que se han generado por esta operación como resultado del financiamiento.

PERIODO	INTERÉS
0	
1	8.606,19
2	7.907,35
3	7.176,73
4	6.412,90
5	5.614,33
6	4.779,46
7	3.906,63
8	2.994,11
9	2.040,11
10	1.042,73
	<b>50.480,53</b>

**Tabla 45: Gastos financieros**  
**Fuente: Investigación de interés generados**  
**Elaborado por: María Teresa García.**

#### 4.5 Costos de construcción

La determinación de los costos está dada por los costos directos y los costos indirectos de construcción, durante la construcción proyecto Habitacional Mirador Sur Quitumbe. Los costos totales establecidos para el año se detallan a continuación.

<b>COSTOS DE CONSTRUCCIÓN PROYECTADOS PARA LOS 5 AÑOS POSTERIORES</b>					
<b>AÑO: 2012</b>					
<b>RUBROS</b>	<b>AÑOS</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Obras de Infraestructura	106.853,81	116.470,65	126.953,01	138.378,78	150.832,87
Obra Civil (Construcción)	737.093,81	803.432,25	875.741,16	954.557,86	1.040.468,07
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuestos y Tasas	25.824,80	28.149,03	30.682,44	33.443,86	36.453,81
<b>VARIABLES</b>	<b>869.772,42</b>	<b>948.051,94</b>	<b>1.033.376,61</b>	<b>1.126.380,51</b>	<b>1.227.754,75</b>
Estudios	49.770,94	54.250,32	59.132,85	64.454,81	70.255,74
Mantenimiento de Obra	50.636,86	55.194,18	60.161,65	65.576,20	71.478,06
Seguros	9.589,44	10.452,49	11.393,21	12.418,60	13.536,28
Depreciación Costo	6.060,80	6.060,80	6.060,80	6.060,80	6.060,80
<b>FIJOS</b>	<b>116.058,04</b>	<b>125.957,79</b>	<b>136.748,52</b>	<b>148.510,42</b>	<b>161.330,88</b>
<b>Total Costo de Producción</b>	<b>985.830,46</b>	<b>1.074.009,73</b>	<b>1.170.125,13</b>	<b>1.274.890,92</b>	<b>1.389.085,63</b>
Administración de Obra	38.821,56	42.315,50	46.123,90	50.275,05	54.799,80
Mercadeo y Ventas	4.219,74	4.599,52	5.013,47	5.464,69	5.956,51
Gasto Financiero	16.513,54	13.589,63	10.393,79	6.900,74	3.082,83
Depreciación Gasto	24.606,00	24.606,00	24.606,00	23.606,00	23.606,00
Amortización	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00
<b>Total Gastos</b>	<b>84.512,84</b>	<b>85.462,64</b>	<b>86.489,16</b>	<b>86.598,47</b>	<b>87.797,14</b>
<b>Costo total</b>	<b>1.070.343,30</b>	<b>1.159.472,37</b>	<b>1.256.614,29</b>	<b>1.361.489,39</b>	<b>1.476.882,78</b>
Unidades producidas	16,00	17,00	18,00	19,00	20,00
<b>Costo Unitario</b>	<b>66.896,46</b>	<b>68.204,26</b>	<b>69.811,91</b>	<b>71.657,34</b>	<b>73.844,14</b>

Tabla 46: Costo de construcción anual  
Fuente: Investigación de los costos de construcción  
Elaborado por: María Teresa García.

## 4.6 Proyección de ingresos

### 4.6.1 Presupuesto de Ingresos.

El presupuesto tomará como base la demanda total a satisfacer, teniendo muy en cuenta como limitante, la máxima capacidad de construcción, de esta manera los datos se encuentran planificados en base a la construcción y el volumen de ventas.

- **Ingresos por Ventas:** Los ingresos están dados por las operaciones que realiza la empresa en la venta y comercialización de las casas en el Sur de Quito, esto es cuantificable en un determinado período de tiempo, y se relaciona directamente con el volumen de ventas.

El costo de construcción de una casa es de 66.896,46 USD más una utilidad del 59%, da como resultado un precio de venta de 106.566,05 USD.

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS PROYECTADO</b>					
<b>AÑO: 2012</b>					
<b>VENTAS</b>	<b>AÑOS</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Unidades producidas	16,00	17,00	18,00	19,00	20,00
Precio Unitario	106566,05	106566,05	106566,05	106566,05	106566,05
<b>Total Ingresos</b>	<b>1.705.056,88</b>	<b>1.811.622,93</b>	<b>1.918.188,99</b>	<b>2.024.755,04</b>	<b>2.131.321,10</b>

Tabla 47: Presupuesto de ingresos proyectados  
Fuente: Presupuesto de ingresos proyectados  
Elaborado por: María Teresa García.

#### 4.7 Estado de Resultado

Una vez que se dispone de la información necesaria se procede a estructurar el estado de resultados, el cual es importante porque representa un detalle ordenado de los ingresos y egresos, con el fin de establecer la utilidad resultante en un período determinado. Lo que demuestra el grado de eficiencia en la administración de los recursos disponibles por parte de la empresa CONSTRUVISIÓN S.A.

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ventas Netas	1.705.056,88	1.811.622,93	1.918.188,99	2.024.755,04	2.131.321,10
- Costo de Construcción	985.830,46	1.074.009,73	1.170.125,13	1.274.890,92	1.389.085,63
<b>= UTILIDAD BRUTA</b>	<b>719.226,42</b>	<b>737.613,20</b>	<b>748.063,85</b>	<b>749.864,12</b>	<b>742.235,46</b>
- Administración de Obra	38.821,56	42.315,50	46.123,90	50.275,05	54.799,80
- Mercadeo y Ventas	4.219,74	4.599,52	5.013,47	5.464,69	5.956,51
- Depreciación	24.606,00	24.606,00	24.606,00	23.606,00	23.606,00
- Amortización	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00
<b>= UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>651.227,12</b>	<b>665.740,19</b>	<b>671.968,48</b>	<b>670.166,39</b>	<b>657.521,15</b>
- Gastos Financieros	16.513,54	13.589,63	10.393,79	6.900,74	3.082,83
<b>= UTILIDAD ANTES DE PART</b>	<b>634.713,58</b>	<b>652.150,56</b>	<b>661.574,70</b>	<b>663.265,65</b>	<b>654.438,32</b>
-15% de Participación Trabaja	95.207,04	97.822,58	99.236,20	99.489,85	98.165,75
<b>= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>539.506,54</b>	<b>554.327,98</b>	<b>562.338,49</b>	<b>563.775,80</b>	<b>556.272,57</b>
-25% Impuesto a la Renta	134.876,64	138.581,99	140.584,62	140.943,95	139.068,14
<b>= UTILIDAD NETA</b>	<b>404.629,91</b>	<b>415.745,98</b>	<b>421.753,87</b>	<b>422.831,85</b>	<b>417.204,43</b>

Tabla 48: Estado de Resultados Proyectado  
Fuente: Estado de Resultados Proyectados  
Elaborado por: María Teresa García.

ACTIVOS		PASIVOS	
<b>Activo Disponible</b>		<b>Pasivo a largo plazo</b>	
Caja Bancos	85.234,25	Préstamo por pagar	189.286,84
		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>189.286,84</b>
<b>Activo Fijo</b>			
Construcciones	130.000,00	<b>PATRIMONIO</b>	
Vehículo	110.000,00		
Maquinaria y Equipos	60.500,00	Capital Social	<b>567.860,00</b>
Utensilios y Accesorios	108,00		
Equipos de Computación	3.000,00		
Muebles y Enseres	15000,00		
Terreno	350.484,59		
Equipos de Oficina	1.060,00		
<b>Activo Diferido</b>			
Gastos de puesta en marcha	450,00		
Gastos de organización	885,00		
Gastos de patentes	425,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>757.146,84</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>757.146,84</b>

Tabla 49: Estado de Situación Inicial  
Fuente: Estado de Situación Inicial  
Elaborado por: María Teresa García.

#### 4.8 Flujo de Caja

“El flujo de caja es la expresión de una magnitud económica realizada de una cantidad por unidad de tiempo, es decir entrada o salida de fondos de caja”. (Sapag, 2003, p.15). El análisis financiero de este instrumento contable es importante por cuanto permite determinar el comportamiento de ingresos y egresos de la empresa CONSTRUVISIÓN S.A., es decir el movimiento de efectivo. Para su cálculo se proyecta una serie de cinco años, con el objetivo de realizar los cálculos posteriores del VAN y TIR.

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO HABITACIONAL MIRADOR SUR QUITUMBE										
Años	Utilidad Neta	Depreciación y Amortización (+)	Capital de trabajo (+)	Valor Residual (+)	Inversión (-)	Préstamo (+)	Amortización (-)	Participación e impuestos (-)	Repartición Utilidades (-)	Flujo de efectivo (=)
0					757.146,84	189.286,84				-567.860,00
1	404.629,91	31.018,80					31.439,93			404.208,77
2	415.745,98	31.018,80					34.363,85			412.400,93
3	421.753,87	31.018,80					37.559,68			415.212,98
4	422.831,85	30.018,80					41.052,74			411.797,92
5	417.204,43	30.018,80					44.870,64			402.352,59

Tabla 50: Flujo de Efectivo del Proyecto  
Fuente: Estado de Efectivo del Proyecto.  
Elaborado por: María Teresa García.

#### 4.9 Determinación del Valor Actual Neto (VAN)

“Los flujos de caja de cada período no pueden compararse de igual manera debido a que se encuentran en diferentes momentos del tiempo, lo cual hace que el costo de oportunidad sea diferente para cada período. Además, la inflación hace que el monto de hoy no tenga el mismo poder adquisitivo que uno del pasado o del futuro”. (Murcia, 2009, p.302)

Estas son las razones, para realizar una evaluación financiera a este proyecto Habitacional Sur Quitumbe porque es necesario llevar a un mismo punto del tiempo todos los flujos de caja descontando el costo de oportunidad.

Según Murcia Jairo (2009), la definición del Valor Actual Neto “de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medido en dinero de hoy, y el equivalente en valores actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros que constituyen el proyecto” (Murcia, 2009, p.302)

La siguiente es su formula:

$$VAN = \frac{FNF_1}{(1+i)^1} + \frac{FNF_2}{(1+i)^2} + \frac{FNF_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FNF_n}{(1+i)^n} - INV$$

De donde:

VAN = Flujo Neto de Fondos (Ingresos – Egresos)

VALOR ACTUAL NETO EMPRESA		
USD.		
AÑOS	FLUJO DE EFECTIVO	FLUJO ACTUALIZADO
0	-567.860,00	-567.860,00
1	404.208,77	332.122,87
2	412.400,93	278.423,40
3	415.212,98	230.329,76
4	411.797,92	187.696,57
5	402.352,59	150.685,70
<b>TOTAL (VAN)</b>		<b>611.398,30</b>

Tabla 51: VAN del Proyecto

Fuente: VAN

Elaborado por: María Teresa García

El VAN es de 611.398,30 USD. Por lo tanto la inversión se considera rentable, tomando como referencia la tasa de oportunidad calculada para el efecto.

#### 4.10 Tasa Interna de Retorno (TIR)

“Es la tasa de descuento, actualización o equilibrio que aplicada al flujo de caja del proyecto produce un valor presente neto igual a cero.

La TIR como indicador que muestra la rentabilidad del proyecto bajo el supuesto de que todos los ingresos son reinvertidos directa y automáticamente a la misma tasa”. (Murcia, 2009)

TIR			
Financiero =	66,31%	Económico =	32,38%

Tabla 52: TIR del Proyecto  
Fuente: TIR del proyecto  
Elaborado por: María Teresa García

La fórmula de interpolación para el cálculo de la TIR es:

$$TIR = tm + (TM - tm) \left[ \frac{VAN_{tm}}{VAN_{tm} - VAN_{TM}} \right]$$

Donde:

$tm$  = Tasa menor

$TM$  = Tasa mayor

$VAN_m$  = Valor Neto de la Tasa menor

$VAN_M$  = Valor Neto de la Tasa mayor

$$TIR = 41\%$$

La TIR es de 66%, valor que es superior a la tasa de oportunidad lo que indica que el proyecto es factible.

#### 4.11 Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

Este período está determinado por el tiempo que debe transcurrir para recuperar la inversión, es decir en donde el flujo acumulado se convierte en positivo a partir de ese momento la empresa CONSTRUVISIÓN S.A., contaría con los recursos para cubrir los egresos necesarios durante la vida útil del proyecto.

AÑOS	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	-567.860,00	-567.860,00	-567.860,00
1	404.208,77	332.122,87	-235.737,13
2	412.400,93	278.423,40	42.686,27
3	415.212,98	230.329,76	273.016,03
4	411.797,92	187.696,57	460.712,60
5	402.352,59	150.685,70	611.398,30

Tabla 53: Período de Recuperación de la Inversión  
Fuente: PRI del proyecto  
Elaborado por: María Teresa García

Esto indica que el plazo para recuperación de la inversión es al 2do año.

#### 4.12 Punto de Equilibrio

Para el cálculo de este indicador económico-financiero se debe considerar la siguiente igualdad:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas}}}$$

Los costos fijos son aquellos que permanecen constantes, mientras que los variables pueden sufrir variaciones dependiendo del nivel de la actividad de la empresa CONSTRUVISIÓN S.A.

<b>AÑOS</b>	<b>Ventas Totales</b>	<b>Gastos Fijos</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>Costos Variables</b>	<b>Unidades Producidas</b>	<b>Precio de vta. unitario</b>	<b>Pto. Equilibrio CF+GF/(Pu- CVu)</b>
1	1.705.056,88	84.512,84	116.058,04	869.772,42	16	106.566,05	4
2	1.811.622,93	85.462,64	125.957,79	948.051,94	17	106.566,05	4
3	1.918.188,99	86.489,16	136.748,52	1.033.376,61	18	106.566,05	5
4	2.024.755,04	86.598,47	148.510,42	1.126.380,51	19	106.566,05	5
5	2.131.321,10	87.797,14	161.330,88	1.227.754,75	20	106.566,05	6

**Tabla 54: Punto de equilibrio**  
**Fuente: Punto de equilibrio**  
**Elaborado por: María Teresa García**

En el primer año el punto de equilibrio, donde los ingresos cubrirían los costos, será vendiendo 4 unidades habitacionales, en el segundo año será 4 unidades habitacionales, en el tercer año 5 unidades habitacionales, en el cuarto año 5 unidades habitacionales y finalmente en el quinto año 5 unidades habitacionales.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### CONCLUSIONES

- La Estabilidad económica de los últimos años junto con el abaratamiento de los créditos Hipotecarios ha impulsado una expansión en el sector de la construcción y una fuerte actividad comercial en el sector inmobiliario.
- La oferta y la demanda se ha intensificado en los últimos años, permitiendo el desarrollo de proyectos inmobiliarios en la Ciudad de Quito.
- El estudio de mercado indica que existe una amplia aceptación sobre los gustos y preferencias de las casas que se construirán en el conjunto habitacional, el precio es accesible y las características del proyecto son aceptables.
- El estudio técnico indica que se cuenta con los recursos necesarios tanto materiales, humano como económicos para llevar a cabo la creación del proyecto inmobiliario.
- La ubicación es idónea y cuenta con las principales características Técnicas y económicas que satisfacen las necesidades y preferencias de los posibles clientes de MIRADOR SUR “QUITUMBE”
- Los criterios de evaluación financiera indican que el proyecto factible.
- Por todo lo anterior mencionado, se concluye que el proyecto Inmobiliario de Vivienda en el Sector Sur de la Ciudad de Quito cuenta con un amplio mercado, dispone de recursos Humanos y Económicos, la ubicación es idónea, existe un horizonte filosófico que permite cumplir el sueño corporativo, es un proyecto viable.

## RECOMENDACIONES

- Posicionar la marca de manera agresiva y estratégica, a través del Plan de Marketing generando el reconocimiento de la marca en las principales ciudades del país con una alternativa de crecimiento que permita cumplir el sueño corporativo.
- Aprovechar las actuales políticas gubernamentales encaminadas al Buen Vivir, mediante las cuales, el estado ecuatoriano ofrece créditos financieros para que las personas puedan adquirir su vivienda propia.
- Mantenerse al día con las obligaciones legales y tributarias con la finalidad de que la empresa se mantenga en el tiempo y no tenga problemas de clausura y siempre constar en lista blanca.
- En consideración de los resultados obtenidos por el estudio de mercado, el estudio técnico, la filosofía organizacional, los resultados del proyecto, se recomienda crear una empresa inmobiliaria ubicada en el sector Sur de la Ciudad de Quito.
- Expandir la línea de productos inmobiliarios a otras líneas comerciales como: hoteles, almacenes y oficinas, a través de la reinversión en terrenos ubicados en sitios estratégicos de la ciudad y del país.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Banco Central del Ecuador. (2009). *Estadística*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000957>
2. Banco Ecuatoriano de la Vivienda. (2012). *Proyectos Habitacionales*. Obtenido de <https://www.bev.fin.ec/index.php/servicios/proyectos-habitacionales>
3. Cámara de la Cosntrucción de Quito. (2010). *Materiales - Maquinaria para la construcción*. Obtenido de [http://www.camaraconstruccionquito.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1584&Itemid=103&lang=es](http://www.camaraconstruccionquito.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1584&Itemid=103&lang=es)
4. Castellví, A. G. (2009). *Contabilidad de empresas inmobiliarias y constructoras*. España: Gestión 2000.
5. Escuela Superior Politécnica del Litoral. (s.f.). *Perspectiva Economica Ecuador - Un Enfoque Gerencial*. Obtenido de <http://www.espae.espol.edu.ec/>
6. Instituto Nacional de Estadística y Censos. (s.f.). *Midiendo el Buen Vivir*. Obtenido de [http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com\\_content&view=article&id=235&Itemid=180](http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=235&Itemid=180)
7. Martin, M. A. (2006). *Impuesto sobre la Renta e Impuesto al Activo*. Mexico: Thompson.
8. Meneses, E. (2012). *Diseño y Evaluación de Proyectos*. Quito - Ecuador.
9. Murcia, J. D. (2009). *Proyectos: Formulación y criterios de Evaluación*. Colombia: Alfaomega.
10. Noboa, F. (2007). *Consultoría y Docencia en Dirección Estratégica* . Obtenido de [www.fabrizonoboa.net/pdf/ekos\\_1.pdf](http://www.fabrizonoboa.net/pdf/ekos_1.pdf)
11. Salazar, F. (s.f.). *Gestión Estratégica de Negocios - Prospectiva Estraétiga*.
12. Sánchez, F. A. (1991). *Construcción y venta de inmuebles*. México: Trillas.
13. Vargas, F. A. (2012). *Perspectiva Económica 2012: Un enfoque Gerencial*.
14. Villavicencio, J. (2010). *Caja de Herramientas Empresariales para tomar decisiones gerenciales*.