



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y NEGOCIOS
INGENIERÍA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

**TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCION DEL TÍTULO DE
INGENIERA DE EMPRESA**

**TEMA: “PLAN DE NEGOCIOS DEL CONJUNTO HABITACIONAL DANIELA
EN LLANOCHICO-QUITO”**

AUTORA: XIMENA ESTEFANÍA ORTIZ RODRÌGUEZ

DIRECTOR DE TESIS: ECO. LUIS BARRENO

QUITO-ECUADOR

2015

DEDICATORIA

En primer lugar a Dios, quien me da la oportunidad de vivir cada día, y a mi padre quien con su ayuda económica y con su ejemplo de valorar cada esfuerzo, me ha facilitado varios aspectos de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Con gratitud a mis maestros por cada día brindarme sus conocimientos y experiencia a lo largo de mi carrera universitaria.

RESPONSABILIDAD

La Autora es responsable por el contenido del presente documento.

Ximena Estefanía Ortiz Rodríguez

RESUMEN

Se presenta el Plan de Negocios para el “Conjunto Habitacional Daniela”, el proyecto habitacional estará a cargo de la Constructora Ortiz que tiene experiencia en el sector inmobiliario.

El conjunto habitacional está ubicado en la ciudad de Quito, sector Llano-Chico calle Manuel Benítez, consta de 61 casas adosadas de 3 plantas con 115.75 m² de construcción, el plan satisface las necesidades de los habitantes y se enfoca en un nivel socioeconómico medio-medio y medio – alto.

El proyecto se realizará en un período de 5 años, en cada año se venderán como mínimo 12 casas por año, con un costo aproximado total del proyecto \$276.6825,5, con un precio de venta por casa de \$74.750. Del análisis de sensibilidad se obtiene que el proyecto es poco sensible a escenarios varios tales como variación en costos y en ventas.

Actualmente el proyecto está en etapa de planificación con lo que se espera las ideas desarrolladas en este estudio puedan ser implementadas para obtener mejores resultados a todo nivel, se recomienda la ejecución del mismo al ser viable y económicamente rentable.

ABSTRACT

Business Plan for the " Conjunto Habitacional Daniela " is present, the housing project will be provided by Constructora Ortiz who has experience in real estate.

The housing complex is located in the city of Quito, Llano Chico street Manuel Benitez consists of 61 townhouses on 3 floors with 115.75 m² of construction, the plan meets the needs of the inhabitants and focuses on socioeconomic status tal medium and medium - high.

The project will be implemented over a period of five years, in each year bandaged at least 12 homes per year, with a total project cost approximately \$ 276.6825,5, with a retail price of \$ 74,750 per house. Sensitivity analysis is obtained that the project is very sensitive to various scenarios such as variation in costs and sales.

Currently the project is in the planning stage so that the ideas developed in this study can be implemented to achieve better results at all levels is expected, its execution is recommended when feasible and cost.

INDICE

CAPITULO I

1. INTRODUCCION	17-33
1.1. Problema de investigación	17
1.1.1. Problema a investigar	17
1.1.2. Planteamiento del problema	18
1.1.3. Formulación del problema.....	18
1.1.4. Sistematización del problema.....	19
1.1.5. Objetivo General.....	19
1.1.6. Objetivos específicos.....	19
1.1.7. Justificación	19-20
1.2. Marco referencial.....	20
1.2.1. Marco teórico	20
1.2.1.1. Habitabilidad.....	20
1.2.1.2. Vivienda.....	21
1.2.1.3. Condiciones de una vivienda para ser habitada	22
1.2.1.3.1. Condiciones espaciales.....	22
1.2.1.3.2. Dimensiones mínimas de vivienda.....	22
1.2.1.3.3. Dimensiones de espacios.....	24
1.2.1.3.3.1. Corredores o pasillos	23
1.2.1.3.3.2. Escaleras	23
1.2.1.3.3.3. Estacionamientos	23
1.2.1.3.3.4. Áreas de espacios comunales de uso general	24
1.2.1.3.3.5. Baños.....	24
1.2.1.3.3.6. Área de lavado y secado de ropa.....	24

1.2.1.3.3.7. Puertas	25
1.2.1.3.4. Condiciones de seguridad	25
1.2.1.3.4.1. Protección contra incendios	25
1.2.1.3.4.2. Condiciones de salubridad	25
1.2.1.3.4.3. Higiene, salud y protección del medio ambiente	26
1.2.1.3.4.4. Protección contra humedad	26
1.2.1.3.4.5. Protección contra ruido	26
1.2.1.3.4.6. Muros Divisorios Entre Viviendas	27
1.2.1.3.5. Ventilación viviendas.....	27
1.2.1.3.5.1. La ventilación e iluminación	27
1.2.1.3.5.2. Condiciones de dotación	27
1.2.1.3.5.3. Instalaciones	28
1.2.1.4. La creación de proyectos de vivienda como negocio	28
1.2.1.4.1. Desarrollo Urbanístico	28
1.2.1.4.2. Conjuntos habitacionales	29
1.2.1.4.3. Documentos para la realización de un proyecto de vivienda	30
1.2.1.5. Comercialización inmobiliaria.....	31
1.2.1.5.1. Venta inmobiliaria	31
1.2.1.5.2. Pasos para la negociación efectiva y cierre de la venta	31
1.2.1.5.2.1. Búsqueda y análisis del cliente	31
1.2.1.5.2.2. Trámites para la venta de la unidad habitacional	32
1.2.1.5.2.3. Documentos para la venta	32-33

CAPITULO II

2. METODO	34
2.1. Introducción	34
2.1.1. Antecedentes históricos	34-35
2.1.2. Características del sector.....	35-36
2.1.3. Ejecución de la obra.....	36
2.1.4. Asignación y venta de las viviendas	36
2.1.4.1. La clave para crear un plan de marketing inmobiliario altamente efectivo	37
2.1.4.2. Acciones comerciales.....	37
2.1.4.3. Plan de Marketing	37
2.1.4.4. La calificación	37
2.1.4.6. Convertir las objeciones en ventas.....	38
2.1.4.7. Documentos.....	38

CAPITULO III

3. RESULTADOS	39
3.1. Información general proyecto.....	39
3.2. Resumen Ejecutivo	39
3.2.1. Concepto y Estrategia del Negocio.....	40
3.2.2. Definición de la Empresa.....	40
3.3. Descripción del Proyecto.....	42
3.3.1. Descripción del Conjunto	42
3.4. Estrategia Corporativa	42

3.4.1. Misión y Visión.....	42-43
3.5. Objetivos.....	43
3.6. Análisis interno y externo.....	43-44
3.7. Competencia.....	45-46
3.8. Equipo de gestión.....	47
3.9. Estudio de Mercado.....	47
3.9.1. Objetivos del estudio de mercado.....	47
3.9.1.1. Objetivo general.....	47
3.9.1.2. Metodología para la cuantificación de la demanda.....	47
3.10. Análisis General de la Industria.....	48
3.10.1. Incentivos al sector inmobiliario.....	49
3.11. Tamaño del Mercado.....	50
3.11.1. Tamaño de la muestra y cálculo de la muestra.....	50
3.12. Demanda.....	51
3.13. Cuantificación de la demanda.....	51-52
3.14. Diseño encuesta.....	53-54
3.15. Procesamiento de la información.....	55-62
3.16. Proyección de la oferta.....	63
3.17. ESTRATEGIA COMERCIAL.....	63
3.17.1. Estrategia de marketing.....	63
3.17.1.1. Publicidad (Rótulos y Vallas publicitarias).....	63
3.17.1.2. Internet.....	64
3.17.1.3. Islas de información en centros comerciales.....	64
3.17.1.4. Dípticos.....	64

3.17.1.5. Visitas Personalizadas	64
3.17.2. Estrategia de Ventas.....	64
3.17.3. Estrategia de avance del proyecto para la venta	65
3.17.4. Financiamiento para la Venta	65
3.17.5. Política de precios	66
3.18. Estructura Organizacional	66
3.18.1. Gestión de recursos humanos.....	67
3.19. Dirección del proyecto.....	68
3.20. Gestión de la calidad.....	69
3.21. ASPECTOS LEGALES.....	70
3.21.1. Aspecto legal de la empresa.....	70
3.21.2. Aspecto legal del proyecto.....	70
3.22. Etapa de Pre factibilidad.....	72
3.23. Etapa de Planificación	73
3.24. Etapa de Ejecución	74
3.24.1. Solicitud acometida de EMAAP-Q y Empresa Eléctrica	74
3.24.2. Inspecciones	74
3.24.3. Contratos proveedores	74
3.25. Etapa de Comercialización	74
3.25.1. Contratos compraventa	74
3.25.2. Etapa de cierre.....	75
3.25.2.1. Declaratoria de propiedad horizontal	76
3.25.2.2. Acta de entrega de casas	76
3.25.2.3. Informe de Regulación Metropolitana Predio: 5206944.....	77

3.26. Estilo y distribución de viviendas 77

3.27. Acabados..... 79-80

CAPÍTULO IV

4. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO 81

4.1. Inversión 81

4.1.1. Activos Fijos 81

4.1.1.1. Activos fijos Tangibles 81

4.1.1.1.1. Edificaciones 82

4.1.1.1.2. Maquinaria y equipo..... 82

4.1.1.1.3. Vehículo 83

4.1.1.1.4. Muebles y enseres 84

4.1.1.1.5. Equipos de oficina 85

4.1.1.1.6. Equipos de cómputo 85

4.1.2. Activos Intangibles 85

4.1.3. Capital de trabajo 86

4.2. Financiamiento Del Proyecto 87

4.2.1. Estado de Fuentes y Usos 87

4.2.2. Amortización..... 87-88

4.3. Costos e ingresos del proyecto 88

4.3.1. Presupuesto de costos 88

4.3.1.1. Costos e Ingresos..... 88

4.3.1.1.1. Costos Directos..... 89

4.3.1.1.2. Materiales para la construcción 89

4.3.1.1.3. Costo Terreno	90
4.3.1.1.4. Reparación y Mantenimiento	90
4.3.1.1.5. Seguros	91
4.3.1.1.6. Gastos De Administración.....	92
4.3.1.1.7. Gastos de ventas	93
4.4. Ingresos del proyecto	93
4.5. Evaluación del proyecto	94
4.5.1. Instrumentos de evaluación.....	94
4.5.1.1. Estado de Situación Inicial.....	95
4.5.1.2. Estado de Resultados.....	96
4.5.1.3. Flujo de caja	96
4.6. Indicadores de evaluación.....	97
4.6.1. Valor Actual Neto	97
4.6.2. Tasa Interna De Retorno	98
4.6.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)	99
4.6.4. Precio de venta	100
4.6.5. Punto de equilibrio	100-101
4.7. INDICADORES DE FINANCIEROS	101
4.7.1. Indicadores de rentabilidad	101
4.7.1.1. Rentabilidad sobre la inversión total.....	102
4.7.1.2. Rentabilidad sobre los recursos propios.....	102
4.7.1.3. Rentabilidad sobre ventas	102

CAPTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.....	103
------------------------	-----

5.2. Recomendaciones 104

Bibliografía..... 10

INDICE DE TABLAS

TABLA 1.1.: Dimensiones mínimas 22

TABLA 3.1.: Comparativo con la competencia 46

TABLA 3.2.: Cuantificación de la demanda 51

TABLA 3.3.: Demanda..... 52

TABLA 3.4.: Resultados y tabulación..... 52

TABLA 3.5.: Proyección oferta. 63

TABLA 3.6.: Precios 66

TABLA 3.7.: Distribución viviendas..... 77

TABLA 4.1.: Total de inversiones..... 81

TABLA 4.2.: Cuadro activos fijos tangibles 82

TABLA 4.3.: Edificaciones 82

TABLA 4.4.: Maquinaria..... 83

TABLA 4.5.: Vehículos..... 83

TABLA 4.6.: Muebles y enseres..... 84

TABLA 4.7.: Equipo de oficina..... 84

TABLA 4.8.: Equipo de cómputo..... 85

TABLA 4.9.: Activos intangibles 85

TABLA 4.10.: Capital de trabajo.....	86
TABLA 4.11.: Fuentes y usos	87
TABLA 4.12.: Tabla de amortización	88
TABLA 4.13.: Costos directos	89
TABLA 4.14.: Materiales de construcción	90
TABLA 4.15.: Reparación y mantenimiento.....	91
TABLA 4.16.: Seguros	91
TABLA 4.17.: Gastos de administración.....	92
TABLA 4.18.: Gastos de ventas	93
TABLA 4.19.: Ingresos del proyecto.....	93
TABLA 4.20.: Estado de situación inicial	95
TABLA 4.21.: Estado de resultados del proyecto	96
TABLA 4.22.: Flujo de caja	96
TABLA 4.23.: Valor actual neto.....	97
TABLA 4.24.: Tasa interna de retorno	98
TABLA 4.25.: Periodo de recuperación de la inversión.....	99
TABLA 4.26.: Punto de equilibrio	101

INDICE DE GRAFICOS Y FIGURAS

GRAFICO 3.1.: Ubicación proyecto 41

FIGURA 3.2.: Ubicación proyecto..... 41

FIGURA 3.3.: Crecimiento hipotecario 49

GRAFICO 3.1.: Pregunta 1 ¿Cuenta usted con una casa propia? 56

GRAFICO 3.2.: Pregunta 2 ¿Está interesada/o en comprar vivienda? 57

GRAFICO 3.3.: Pregunta 3 ¿De comprar una vivienda usted prefiere? 57

GRAFICO 3.4.: Pregunta 4 ¿Precio referencial para adquirir una vivienda? 58

GRAFICO 3.5.: Pregunta 5 ¿Le gustaría a usted vivir en Llano-chico? 59

GRAFICO 3.6.: Pregunta 6 Forma de financiamiento de la vivienda 59

GRAFICO 3.7.: Pregunta 7 Necesidad de Habitaciones 60

GRAFICO 3.8.: Pregunta 8 Necesidad de Estacionamiento..... 61

GRAFICO 3.9.: Pregunta 9

FIGURA 3.7.: Distribución viviendas planta alta 78

GRAFICO 4.27.: Punto de equilibrio 101

CAPITULO I

1. INTRODUCCION

1.1. Problema de investigación

1.1.1. Problema a investigar

El presente proyecto se realizara de forma estructurada en varias etapas, las cuales han permitido desarrollar la investigación enmarcada dentro de los objetivos propuestos. La misma se inicia con la recopilación y procesamiento de datos, con la finalidad de recabar información relacionada con el proyecto de vivienda y, por ende, buscar el bases teóricas conceptual que requiere dicho proyecto de investigación para estar al día con las urbanizaciones cerradas que están en proceso de construcción y adecuarlas a este trabajo de investigación, dado que las constructoras utilizan la bases y normas de construcción y marketing publicitario para oferta el proyecto.

Los proyectos pueden estar sometidos a la exigencia de algún tipo de aprobación previa por parte del Municipio, la autoridad ambiental, un Ministerio u otra entidad pública. Esta gestión formara parte de la etapa de diseño, lo que es recomendable, considerando que puede producir modificaciones en el plano original; sin embargo, puede preferirse que forme parte de la etapa de ejecución, en consideración a que dichos trámites tienen un costo; depende de la magnitud de este costo y de su fuente de financiamiento en qué etapa es posible completar los trámites de aprobación del proyecto.

Además la distribución de espacios corresponderá al número de habitaciones y número de pisos que aceptaran para hacer los planos estructurales con ayuda de un estudio previo realizado a posibles clientes donde se aplicaran encuestas, las que establecerán preguntas como; número de habitaciones, numero de baños, número es estacionamientos necesarios para cubrir las necesidades y expectativas del prospecto cliente.

1.1.2. Planteamiento del problema

El sector de la construcción ha experimentado un crecimiento sostenido, debido en gran parte a que la mayoría de quiteños considera a la inversión inmobiliaria como la más segura y rentable para sus ahorros, además como patrimonio familiar.

Cifras del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi) muestran que el déficit de viviendas nuevas en el 2006 era de 23,3% y en 2010 fue de 19,3%. Asimismo, en los cuatro años se refleja una disminución del hacinamiento, al pasar de 18,90% a 13,77%, en el mismo período.

Aprovechando la necesidad de vivienda en Quito, el señor Cesar Ortiz Castillo, adquirió en el año 2007, un lote de terreno de una extensión aproximada 9.300 m² en el sector de LLANOCHICO calle Manuel Benítez, visualizando el desarrollo de un proyecto residencial, teniendo en cuenta los resultados satisfactorios de otros proyectos que han tenido un gran éxito comercial, con la variante que este será el primero en la ciudad de Quito.

Se espera que el proyecto gozará de gran aceptación dentro del segmento de mercado objeto, ya que está diseñado considerando las principales necesidades que son: ubicación, servicios, privacidad y detalles arquitectónicos.

Con estos antecedentes, se ha determinado el plan de negocios para la construcción de urbanización residencial para satisfacer la gran demanda existente y la poca oferta de vivienda de buena calidad a precios competitivos en Quito.

1.1.3. Formulación del problema

¿Es viable, construir un Conjunto Residencial para el segmento medio, en el sector de Llano-Chico?

1.1.4. Sistematización del problema

- ¿Existen condiciones en la Economía que faciliten el desarrollo del proyecto?
- ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades, de la empresa?
- ¿Cuáles son las principales oportunidades y amenazas que el entorno ofrece a la empresa?
- ¿Existe algún impedimento legal para la realización de este proyecto?
- ¿Las especificaciones del Proyecto se adecuan a los requerimientos de los potenciales clientes?
- ¿Es factible financieramente la construcción del Proyecto habitacional?

1.1.5. Objetivo general

Analizar la viabilidad del Plan de Negocios para la construcción del Conjunto Habitacional “DANIELA” en el sector de Llano-Chico.

1.1.6. Objetivos específicos

- a) Establecer cuáles son las condiciones del mercado meta.
- b) Determinar cuáles son las fortalezas y debilidades, oportunidades y amenazas que existen en el entorno de la empresa. .
- e) Realizar un estudio costo-beneficio del proyecto.
- f) Analizar los resultados e indicadores obtenidos y determinar la rentabilidad del proyecto.

1.1.7. Justificación

El sector de la construcción representa el 11.42% del PIB total y no para de crecer. Su desarrollo y proyecciones resultan de mucho interés para quienes forman parte de esta

actividad, sumada al abundante crédito hipotecario, una demanda cada vez más exigente por vivienda y una oferta presta a atenderla han impulsado positivamente a esta actividad económica que dinamiza a otros sectores y contribuye al desarrollo del país.

Si se revisa las estadísticas de crédito por ejemplo, se tiene que en 2011 el desembolso de entidades tanto privadas como públicas y con el BIESS a la cabeza fue de USD 1.400 millones, en más de 40 mil créditos con montos promedio de alrededor de los USD 35.000. No deja de ser interesante también conocer que del total de vivienda ofertada el año, el 17% corresponde a la ciudad de Quito y el 16% a la ciudad de Guayaquil.

La ciudad de Quito, pese a no tener el nivel de ventas de Guayaquil, es la ciudad que mayor número de proyectos tiene en oferta actual.

1.2. Marco referencial

1.2.1. Marco teórico

1.2.1.1. Habitabilidad

La habitabilidad es la capacidad de una vivienda, edificio, sector o lugar de ser habitable de acuerdo a ciertas condiciones básicas que determinan el poder estar adecuado a las necesidades del hombre y de sus actividades, cumpliendo estándares mínimos, la habitabilidad es la cualidad de ser habitable, y en particular la que cumple con la normativa impuesta para cada edificación e instalación en particular.

La calidad de vida y el confort son términos íntimamente relacionados con las condiciones de habitabilidad existe varios factores que inciden en la habitabilidad como las condiciones ambientales, psico-sociales, económicas y físicas, así mismo el tipo de persona o números de personas de distintos estratos permite definir categorías de niveles de habitabilidad deseados en conjuntos residenciales o en otras construcciones de diferentes características. (Adriano Cornoldi, 1999).

Recalcando el concepto anterior de habitabilidad también se menciona que hace referencia a la calidad habitable, y en particular la que, con arreglo a determinadas normas legales, tiene un local o una vivienda (Real Academia de la Lengua, 2014).

1.2.1.2. Vivienda

La vivienda es un espacio cubierto y cerrado que sirve como refugio y para descanso. De esta manera, quienes la habitan encuentran en ellas un lugar para protegerse de las condiciones climáticas, desarrollar actividades cotidianas, guardar sus pertenencias y tener intimidad.(La vivienda en América Latina, 2001) .

Las viviendas pueden clasificarse teniendo en cuenta distintos criterios, algunos de ellos son:

Vivienda unifamiliar: estas son habitadas por una sola familia o persona y que suelen tener uno o dos pisos. Generalmente están rodeadas de alguna zona verde, por lo que no cuentan con vecinos, adosados ni que vivan abajo o arriba.

Vivienda colectiva: en estas viviendas se aprovecha la tercera dimensión para que se optimice el espacio digno de ser habitado. Aquí entonces sí existen vecinos que vivan abajo o arriba de la vivienda o con los que se comparta un paredón. En esta clasificación encontramos los dúplex, departamentos y conjuntos de casas adosadas.

Existes diferentes tipos de vivienda pero a estas se las conoce como inmueble, ya que es aquel objeto que está unido al suelo (no puede ser desplazado), identificado por la delimitación expuesta en la escritura. SINONIMOS: bien raíz, propiedad.

Una vivienda habitable es destinada al uso de personas cuya ocupación y tiempo de estancia exigen unas condiciones acústicas, térmicas, y de salubridad adecuada; por lo tanto se determina que un lugar no es habitable cuando no es destinado al uso permanente de personas, por ser ocasional o excepcional y por ser bajo el tiempo de estancia, solo justifica unas condiciones de salubridad adecuadas.(Tipos de vivienda, 2015).

1.2.1.3. Condiciones que debe cumplir una vivienda para ser habitable:

1.2.1.3.1. Condiciones espaciales

Se refieren a los aspectos dimensionales, de composición, de compatibilidad entre espacios y la conexión entre estos, se define en el espacio en que se desarrollan las funciones humanas.

Toda vivienda está compuesta con un número de habitaciones o compartimientos los cuales se diferencia el estrato social de las personas: dormitorios, baño y otras habitaciones en la q podrán desarrollarse el resto de las funciones propias de una vivienda en función de las actividades de las personas que la habitan.

Las normas técnico constructivas de obligado cumplimiento para edificación de vivienda en el Distrito, a fin de preservar condiciones mínimas de habitabilidad, seguridad y confort para sus habitantes.

1.2.1.3.2. Dimensiones mínimas de vivienda

TABLA 1.1.
DIMENSIONES MINIMAS

LOCAL	LADO MINIMO m.	ÁREAS ÚTILES MINIMAS DE LOCALES m2.		
		VIVIENDAS DE 1 DORM.	VIVIENDAS DE 2 DORM.	VIVIENDAS DE 3 o más DORM.
SALA – COMEDOR	2.70	13.00	13.00	16.00
COCINA	1.50	4.00	5.50	6.50
DORMITORIO PADRES	2.50	9.00	9.00	9.00
DORMITORIO 2	2.20		8.00	8.00
DORMITORIO 3	2.20			7.00
BAÑOS	1.20	2.50	2.50	2.50
SUBTOTAL AREA UTIL MINIMA		28.50	38.00	49.00
LAVADO SECADO	1.3 0	3.00	3.00	3.00
DORMITORIO DE SERVICIO	2.00	6.00	6.00	6.00

Fuente: Ordenanza Municipal 3457 art 147

1.2.1.3.3. Dimensiones de espacios

1.2.1.3.3.1. Corredores o pasillos

Los corredores y pasillos en el interior de las viviendas, deben tener un ancho mínimo de 0.90 m. En edificaciones de vivienda multifamiliar, la circulación comunal, tendrá un ancho mínimo de 1.20 m. de pasillo.

1.2.1.3.3.2. Escaleras

En viviendas unifamiliares las escaleras interiores tendrán un ancho libre mínimo de 0,90 m. incluidos pasamanos y se permitirán gradas compensadas y de caracol. En edificios de apartamentos o alojamiento el ancho mínimo de la escalera comunal será de 1.20 m. incluidos pasamanos. El ancho de los descansos será igual a la medida reglamentaria de la escalera.

En sótanos, desvanes y escaleras de mantenimiento el ancho mínimo será de 0.80 m. (Art.161).

1.2.1.3.3.3. Estacionamientos

Toda vivienda dispondrá de espacio para un estacionamiento de vehículo como mínimo o su reserva correspondiente con sujeción al Régimen Metropolitano del Suelo. Sus especificaciones y dimensiones se regirán a la Sección Décimo Cuarta referida a Estacionamientos y Edificios de Estacionamientos de esta normativa.

1.2.1.3.3.4. Áreas de espacios comunales de uso general

En conjuntos habitacionales o edificaciones multifamiliares, constituidos o construidos en propiedad horizontal, la dotación mínima de espacios comunales de uso general para circulaciones peatonales y vehiculares, áreas verdes, jardines, juegos infantiles, recreo y estacionamiento. Estos deberán localizarse de manera centralizada o equilibrada para que todas las viviendas lo dispongan y usufructúen equitativamente.

1.2.1.3.3.5. Baños

Toda vivienda dispondrá como mínimo de un cuarto de baño que cuente con inodoro, lavabo y ducha. En el que se observará en lo pertinente las dimensiones mínimas establecidas en el Artículo 68 de la Ordenanza Municipal.

La ducha deberá tener una superficie mínima de 0.56 m² con un lado de dimensión mínima libre de 0.70 m., y será independiente de las demás piezas sanitarias.

1.2.1.3.3.6. Área de lavado y secado de ropa:

Toda vivienda dispondrá de espacios destinados al lavado y secado de ropa, los mismos que podrán juntarse en un solo lugar, semi-cubierto o descubierto, cuya superficie útil no será menor a 3 m².

El área de lavado y secado podrá integrarse a la cocina, siempre y cuando se prevea el equipamiento manual y automático con su correspondiente espacio.

1.2.1.3.3.7. Puertas

Las puertas de la vivienda se rigen por las siguientes dimensiones mínimas:

- Dimension mínima de puerta de ingreso a la vivienda: 0.96 x 2.03 m.
- Dimension mínima de puertas interiores: 0.86 x 2.03 m.
- Dimension mínima de puertas de baño: 0.76 x 2.03 m.

1.2.1.3.4. Condiciones de seguridad

Aquellas que protegen el espacio habitable de peligros derivados de causas naturales fenómenos atmosféricos, riesgos catastróficos; también causados por humanos como robos, incendio; riesgo derribados de las instalaciones.

1.2.1.3.4.1. Protección contra incendios

Las edificaciones para habitación cumplirán con todas las normas pertinentes para la protección contra incendios de la presente normativa y, con las que el Cuerpo Metropolitano de Bomberos de Quito, exija en su caso Art168.

1.2.1.3.4.2. Condiciones de salubridad

Aquellas que hacen los espacios habitables adecuados a la vida humana, con los niveles de confort referidos a iluminación y soleamiento, aireación y ventilación, atenuación acústica y condiciones adecuadas.

1.2.1.3.4.3. Higiene, salud y protección del medio ambiente

De tal forma que se alcancen condiciones aceptables de salubridad y estanqueidad en el ambiente interior del edificio y que éste no deteriore el medio ambiente en su entorno inmediato, garantizando una adecuada gestión de toda clase de residuos.

Bajo el término salubridad, consiste en reducir el riesgo de que los usuarios, dentro de los edificios y en condiciones normales de utilización, padezcan molestias o enfermedades, así como el riesgo de que los edificios se deterioren y destruyan el medio ambiente en su entorno inmediato, como consecuencia de las características de su proyecto, construcción, uso y mantenimiento.

1.2.1.3.4.4. Protección contra humedad

Se basa a limitar el riesgo de agua o humedad en el interior del inmueble, calidad del aire interior en toda vivienda es importante que dispongan de ventilación adecuada, eliminando los contaminantes que se produzcan de forma habitual durante el uso normal de los mismos, de forma que exista suficiente aire exterior y se garantice la extracción y expulsión del aire.

1.2.1.3.4.5. Protección contra ruido

El ruido percibido no ponga en peligro la salud de las personas y les permita realizar satisfactoriamente sus actividades además la privacidad entre unidades habitacionales ha hecho que se tenga en cuenta ciertas normas.

1.2.1.3.4.6. Muros Divisorios Entre Viviendas

Sin perjuicio de las disposiciones de aislamiento acústico y de seguridad constructiva establecidas en la normativa, los muros divisorios se podrán construir con los siguientes espesores y materiales:

- Muros divisorios de bloque o ladrillo hueco: 0.15 m.
- Muros divisorios de ladrillo o bloque macizos o rellenos: 0.12 m.
- Muros de hormigón armado: 0.10 m.

1.2.1.3.5. Ventilación viviendas

1.2.1.3.5.1. La ventilación e iluminación

En una vivienda hay que supervisar constantemente la ventilación para evitar la estanqueidad del aire, ya que una mala ventilación puede causar problemas en la salud de los habitantes

Las viviendas deberán disponer de instalaciones de iluminación adecuadas a las necesidades de sus usuarios, así como de un sistema de regulación que optimice el aprovechamiento de la luz natural, en las zonas que reúnan unas determinadas condiciones.

1.2.1.3.5.2. Condiciones de dotación

Las que disponen en el espacio habitable de los materiales y texturas adecuados a la función o actividad que en él se desarrolla; además, la previsión de mecanismos y aparatos, instalaciones o sistemas que posibiliten y favorezcan el desarrollo de dicha función.

1.2.1.3.5.3. Instalaciones

Toda vivienda debe contar con al menos las siguientes instalaciones en perfectas condiciones.

- Red interior a la vivienda para suministro de agua a los aparatos sanitarios y electrodomésticos.
- Red interior a la vivienda para suministro de energía eléctrica a puntos de consumo.
- Red interior de vivienda de desagüe de aparatos sanitarios y electrodomésticos, en su caso.

1.2.1.4. La creación de proyectos de vivienda como negocio

1.2.1.4.1. Desarrollo Urbanístico

A lo largo de los años se han delimitado espacios o también denominados barrios los cuales delimitan sectores dentro de la ciudad, en lo que respecta al espacio urbano a la fragmentación del espacio urbano en donde los barrios son fácilmente identificables a partir de la existencia de elementos que marcan claramente los límites de estos barrios o también llamados conjuntos habitacionales.

La University College London de Reino Unido, realizó un artículo acerca de dos “Barrios cerrados y segregación social urbana”, donde la aparición de barrios cerrados o conjuntos urbanos cerrados constituye un fenómeno urbano que ha tomado gran relevancia en las últimas décadas en diversos países, el origen de los barrios cerrados está asociado a la inseguridad, algunas personas buscan tener relaciones más cercanas con gente perteneciente al mismo grupo socioeconómico, entre otras, la principal característica de estos barrios cerrados es la vigilancia y seguridad permanente.

Una gran parte de este desarrollo urbanística es que están situados en las áreas suburbanas, donde hay tierra disponible para la realización de este tipo de proyectos, generalmente se

encuentran ubicados cerca de vías rápidas de circulación para facilitar el desplazamiento desde el lugar de residencia hacia las áreas centrales de la ciudad.

Para las empresas constructoras el aspecto fundamental es que constituyen un verdadero proyecto inmobiliario de alta rentabilidad, la mayoría es impulsada dentro del sector privado, aunque la los gobiernos están realizando este tipo de proyectos con un aspecto de ayuda a niveles bajos.

El obtener un lugar donde realizar una construcción es importante por lo cual el terreno es un segmento de territorio definido mediante linderos (legalmente establecidos). Sinónimos: lote solar, predio.

1.2.1.4.2. Conjuntos habitacionales

Los conjuntos habitacionales son áreas residenciales cerradas por muros y barreras que cuentan con vigilancia las 24 horas del día e impiden el libre acceso de personas desconocidas, la privatización del espacio urbano, anteriormente público, es lo que los distingue como nuevo fenómeno residencial urbano, en algunos casos, pueden existir dependencias de uso colectivo, tales como club-house o instalaciones deportivas (gimnasio, piscina y canchas de tenis), pero ellas no constituyen el elemento esencial de estos conjuntos.

Respecto al tamaño de los lotes, los barrios cerrados difieren en gran medida: aquellos destinados a los sectores medios y medio-altos cuentan con lotes amplios, pero sólo los destinados a los sectores más altos de la sociedad poseen lotes de grandes dimensiones que les permiten diferenciarse de un barrio no cerrado. Sólo en estos últimos puede lograrse un mayor contacto con la naturaleza

1.2.1.4.3. Documentos para la realización de un proyecto de vivienda

La normativa legal del Distrito Metropolitano de Quito y la Secretaria de Territorio Habitad y Vivienda exigen documentos de aprobación para emprender en marcha un proyecto de vivienda los principales son: Acta de aprobación de planos arquitectónicos, acta de registro de construcción por etapas, acta de licencia de trabajos varios, identificación de propietario, identificación del predio, esquema de ubicación del predio, datos técnicos del proyecto, certificado de declaratoria ambiental del proyecto dado por la Secretaria de Ambiente, visto bueno de planos otorgado por el Cuerpo de Bomberos, contrato para la prestación del servicio público de alcantarillado, informe de dosificación donde menciona la identificación del predio, regulaciones técnicas, retiros, pisos, analizando el IRM con los planos y se aprueba que el proyecto se considere enmarcado dentro de los límites de densidad de la ciudad.

Para cualquier proyecto de vivienda es necesario e importante el levantamiento topográfico para obtener el IRM.

Se conoce con el nombre de topografía a la disciplina o técnica que se encarga de describir de manera detallada la superficie de un determinado terreno estos están compuestos por diferentes análisis.

Las normas y criterios que sirven de base para determinar los requerimientos de suelo, para la infraestructura, equipamiento, vialidad y transporte, vivienda, medio ambiente y mobiliario urbano.

Además para el análisis de la compatibilidad entre usos del suelo las principales variables que se analizarán son:

- Tipo de actividad y actividades complementarias que generan normalmente: habitacional, de comercio y servicio, recreativa e industrial.
- Intensidad de uso del suelo: intensivo o extensivo.
- Requerimiento de infraestructura para su funcionamiento: consumo de agua potable y energía eléctrica.

- Niveles de ruidos que genera y tolera.

1.2.1.5. Comercialización inmobiliaria

1.2.1.5.1. Venta inmobiliaria

El conocimiento, la atención y la calidad de lo que involucra al mercado inmobiliario determinan el éxito de la venta del proyecto, el estudio de mercado es importante en esta etapa por que determinara cual es el mercado objetivo.

Todo proceso de venta debe de tener una secuencia:

- Búsqueda de clientes
- Presentación de ventas
- Tratamiento de objeciones
- Cierre de venta
- Seguimiento de clientes

1.2.1.5.2. Pasos para la negociación efectiva y cierre de la venta

1.2.1.5.2.1. Búsqueda y análisis del cliente

La venta es un proceso complejo en donde el vendedor debe estar capacitado y motivado para detectar, valorar y analizar las necesidades de sus clientes, de esta forma podrá ayudar a lograr la satisfacción que buscan al cubrir sus necesidades y expectativas.

La venta exitosa comienza con la ubicación del cliente potencial a través del estudio de mercado, se trata de relacionarse con los prospectos, esto se puede dar con la referencia de clientes actuales, observaciones personales, publicar anuncios, dar a conocer el proyecto en diferentes medios públicos, entre otras.

1.2.1.5.2.2. Trámites para la venta de la unidad habitacional

Para poder realizar la venta independiente de cada unidad habitacional es necesaria la licencia de declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal, régimen legal mediante el cual una edificación ha sido dividida en elementos espaciales horizontales cada uno considerado como objeto inmobiliario singular, el cual comparten con los otros elementos espacios, servicios y equipamiento definidos como comunales, en palabras más simples es el documento que autoriza a las edificaciones que alberguen dos o más unidades independientes de vivienda, oficinas, comercios u otros usos de conformidad a lo dispuesto.

1.2.1.5.2.3. Documentos para la venta

La negociación exitosa genera la decisión de compra, la firma del documento de reserva es el primer paso, “contrato de reserva”, que tiene un formato preestablecido unilateralmente. Es un instrumento que suscribe el comprador sin que pueda discutir su contenido con el constructor/promotor o propietario del proyecto, el contrato de reserva es un recibo que prueba la entrega del anticipo por parte del reservante. No tiene valor legal aunque se reconozca su firma y rúbrica en una Notaría, ni tiene la fuerza de la promesa de compra venta.

Los documentos necesarios son:

El título de propiedad, el promotor, debe probar que es propietario del inmueble. El título de propiedad indica quiénes son los propietarios, bien podría ser el mismo promotor o una tercera persona -natural o jurídica- y, además, certifica los linderos generales, área y especificaciones del inmueble.

El Certificado de Gravámenes es un documento que también refleja quién es el propietario del bien, pero además proporciona antecedentes de dominio. Lo más importante es que a través de este certificado se puede conocer si el inmueble tiene algún gravamen, hipoteca,

embargo, prohibición de enajenar, juicio, litigio pendiente, entre otros, que puedan limitar el dominio.

La carta de pago del Impuesto Predial También es importante. Se debe verificar que esta carta de pago esté a nombre del propietario del inmueble, que corresponda el número predial municipal y que esté pagado.

El Informe de Regulación Metropolitana, IRM Este informe es más conocido como “línea de fábrica” y es clave para la construcción de cualquier proyecto inmobiliario pues permite verificar y cotejar cierta información del propietario del bien sobre el cual se desarrolla el proyecto, número de predio municipal, clave catastral, ubicación y área del inmueble, uso y ocupación del suelo, afectaciones u observaciones. Varios documentos se deben ingresar para el financiamiento con la entidad que financiara la compra de la vivienda,

La Escritura pública: documento legal que determina la forma de adquisición del inmueble (compraventa, dación en pago, donación, adjudicación, herencia, derechos y acciones); el nombre del anterior propietario o autoridad competente que otorga el inmueble; el nombre del nuevo propietario quien recibe el inmueble; el nombre y número ordinal de la notaria; la fecha de suscripción de la escritura y el sello de la inscripciones el registro de la propiedad.

CAPITULO II

2. METODO

2.1. Introducción

2.1.1. Antecedentes históricos

El hombre con la necesidad de salvaguardar su vida comienza a usar las cavernas como refugios, con el paso del tiempo y mejorando las condiciones de vida progresivamente, comienza a construir viviendas artificiales (chozas, carpas, campamentos) fáciles de transportar a otro sitio, luego grandes construcciones de piedra hasta llegar a las realizaciones modernas, con características importantes como la impermeabilidad del frío, lluvia, proteger de peligros, necesidad de descanso y apoyo.

Las familias comienzan a tener un territorio estable y forman los pueblos de tal manera la construcción de las viviendas son más reforzadas con la utilización de piedra y barro, en el mundo rural eran las propias familias responsables de construir su vivienda, según sus propias necesidades y usos; por el contrario, en las ciudades, era más habitual que las viviendas fueran construidas por artesanos y/o arquitectos. En los países desarrollados, el diseño de las viviendas ha pasado a ser competencia exclusiva de arquitectos e ingenieros, mientras que su construcción es realizada por empresas y profesionales específicos, bajo la dirección técnica.

En el Ecuador se busca la necesidad de tener un techo propio y no vivir en un solo lugar diversos grupos de familias, además de tener un lugar independiente, existía un déficit habitacional que se iba incrementando en este momento el Banco Ecuatoriano de la Vivienda fue creado en 1961 para solucionar el financiamiento y promover viviendas de diferentes clases, al mismo tiempo aparecen las mutualistas de ahorro y crédito para la clase media

En el caso de Quito, la ciudad creció hacia el norte y sur sobre la periferia, las avenidas principales como la Patria, Amazonas, 10 de Agosto, nacen barrios como Larrea, Bolívar, Carolina, Mariscal Sucre.

Los primeros proyectos inmobiliarios se ligan al desarrollo económico, que articula producción y circulación bajo un marco de transformación que experimentan las ciudades (Ospina, 2010, pág. 9).

La estabilidad económica que tiene el país luego de la dolarización genera el fortalecimiento de las empresas inmobiliarias debido, entre otros factores, al creciente volumen de divisas de los migrantes, cuyo interés se centra en adquirir bienes inmuebles como una manera de no perder su dinero y a la desconfianza en la inversión en la banca privada. Por lo tanto, el crecimiento de la producción de vivienda nueva tiene que ver con la seguridad económica que se vio reflejada en la estabilidad del costo de la vivienda.

Es precisamente el sector de la construcción el que ha crecido significativamente en la última década, siendo Quito y Guayaquil los sitios en donde se concentra más de la mitad de las viviendas que se construyen en el país. (OSPINA, 2010, Pág.46).

La rentabilidad del mercado inmobiliario destinado únicamente para vivienda para los años 2010 y 2014 es diversa y se adapta a todos los niveles de ingreso; según Marketwach al cierre del 2013 en Quito se construían alrededor de 420 proyectos. (CLAVE, 2014, Pag. 184).

2.1.2. Características del sector

Llano-chico, ubicado en el sector norte de Quito responde a magníficas condiciones para residir, por lo que su clima es de privilegio, la geografía de la zona tiene características de belleza natural y sobre todo tranquilidad apetecible dentro de la urbe de Quito sin tener que salir de la ciudad, razón que hace que al momento en que las familias buscan puntos geográficos privilegiados para construir o para adquirir su vivienda se decidan por estos proyectos, sin dejar de lado que es un proyecto pionero en el sector.

Las construcciones en la actualidad incluyen nuevos materiales conforme a las tendencias del mercado internacional; los precios de las unidades habitacionales varían en función del área, de la ubicación y de los acabados.

2.1.3. Ejecución de la obra

En la etapa de ejecución de la obra se realizara por etapas, ya que es más conveniente en el proceso de construcción, los trámites de formalización que debe seguir el proyecto y el contrato dependen de la normativa municipal existente; pueden referirse a la autorización previa para ejecutar obras (permisos de construcción, permisos de obras varias), normas técnicas sobre el proceso constructivo y sus respectivos controles, certificaciones de obra bien ejecutada, permisos ambientales con que el proyecto deba contar, etc. Es importante establecer desde el comienzo quién es el responsable de obtener cada uno de los permisos y certificaciones, así como de realizar cada uno de los trámites legales exigidos con respecto al proyecto.

En el caso de autoconstrucción se requerirá contar con asistencia técnica de expertos, que asegure tanto la calidad del proyecto que se ejecutará como la programación eficiente del proceso constructivo, de modo de lograr un óptimo aprovechamiento de los recursos y el cumplimiento de los plazos de ejecución de las obras.

2.1.4. Asignación y venta de las viviendas

En los proyectos de vivienda existe información como para tener una aproximación a los costos de construcción, conociendo la tecnología y materiales predominantes que se utilizarán en la construcción, ya que generalmente existen promedios de costos por m² aplicables al tamaño que se estima tendrá la vivienda.

2.1.4.1. La clave para crear un plan de marketing inmobiliario altamente efectivo

Pensar en las características de la vivienda que se va a vender y hablar con el propietario que es quien mejor conoce el entorno de su vivienda. Buscar, definir el cliente objetivo y hacer una serie de acciones comerciales que concluirán en el anhelado cierre de ventas.

2.1.4.2. Acciones comerciales

Hay que pensar dónde está el comprador, qué lee, dónde come, dónde entra a internet. En unos casos la vía será la prensa, en otros las revistas, islas en centros comerciales, ferias de vivienda y en otros internet.

2.1.4.3. Plan de Marketing

Para que una casa se venda existen 3 factores: precio, estado de la vivienda y plan de marketing. El plan de marketing depende del vendedor. En relación al precio y estado de la casa, se puede aconsejar al cliente en cuanto a la realidad del mercado.

2.1.4.4. La calificación

Tiene que investigar y conocer al cliente para definir de qué forma se va a trabajar, ¿Necesita financiación? ¿Requiere vender su casa? ¿Cuál es su situación personal?, no es lo mismo vender un inmueble a un cliente que no tiene apuro para comprarlo, que a uno que tiene un problema o una enfermedad.

2.1.4.5. ¿Cómo iniciar la presentación de una vivienda?

Nunca se tendrá una segunda oportunidad de causar una buena impresión, el cliente compra lo que apela sus sentidos es importante prepara la vivienda, personalízala con algún tipo de olor, crea algo diferente. Encender luces y un poco de música genera momentos mágicos, gratas experiencias.

2.1.4.6. Convertir las objeciones en ventas

Con la regla del APC: Asentir, Preguntar, Contestar; Sentir: es comunicación positiva que hace que el cliente se sienta atendido; Preguntar: lleva a entender y saber más de la Objeción; contestar: es dar soluciones; Veces: se habla mucho en lugar de observar y escuchar.

2.1.4.7. Documentos

Este contrato de reserva únicamente constituye un recibo de entrega-recepción de recursos que permitirá solicitar la devolución del anticipo, más no la entrega del inmueble ni la suscripción del contrato de compraventa.

Todo depende de la negociación, sin embargo, por costumbre se exige un 10% del precio del inmueble financiado.

El promotor debe presentar el título de propiedad del terreno donde se construirá el proyecto, el certificado de gravámenes, la carta de pago del impuesto predial, y es recomendable revisar el Informe de Regulación Metropolitana, al ser financiado el bien por cualquier entidad bancaria se realizara la escritura.

CAPITULO III

3. RESULTADOS

3.1. Información general proyecto



ORTIZ COSTRUCTORA

Dirección:

San Isidro del Inca, Nogales y José Félix Barreiro N50-301

Teléfonos:

2418633/0985984920

Mail:

ortiz_cesar69@hotmail.com

Año:

Mayo 2015

3.2. Resumen Ejecutivo

3.2.1. Concepto y Estrategia del Negocio

3.2.2. Definición de la Empresa

El Señor Ortiz Castillo Cesar Ernan con su profesión en Gerencia Inmobiliaria, inicio con la idea de realizar conjuntos habitacionales y cumplir metas personales como profesionales, el primer proyecto que realizo fue Conjunto Habitacional Camila de 28 unidades habitacionales vendidas, que se encuentra en San Pablo-Santa Elena, el primer proyecto del sector, dado a la gran acogida seguirá con proyectos en la zona.

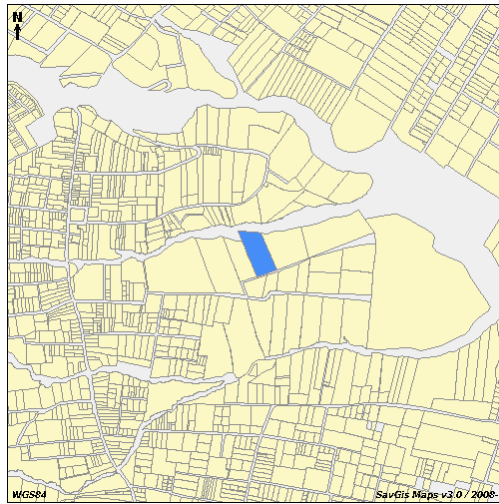
Aprovechando la necesidad de vivienda en Quito, se adquirió en el año 2007, un lote de terreno de una extensión aproximada 9.380 m² en el sector de LLANO-CHICO calle Manuel Benítez, visualizando el desarrollo de un proyecto residencial, teniendo en cuenta los resultados satisfactorios de otros proyectos que han tenido un gran éxito comercial, con la variante que este será el primer proyecto realizado en la ciudad de Quito.

Se espera que el proyecto gozará de gran aceptación dentro del segmento de mercado objeto, porque está diseñado considerando las principales necesidades que son: ubicación, servicios, privacidad y detalles arquitectónicos.

La estructura legal es de persona natural obligada a llevar contabilidad ya que al ser el único socio, se realizara el proceso de constitución como empresa.

La distribución del terreno es para aproximadamente 61 unidades habitacionales con sus respectivos parqueaderos, sala comunal y áreas verdes.

GRAFICO 3.1.
UBICACIÓN PROYECTO



Fuente ubicación del predio

Elaborado por: Municipio de Quito

FIGURA 3.2.
UBICACIÓN PROYECTO



Fuente Googlemaps

Ubicación lote Llano chico

Elaborado por: Ximena Ortiz

3.3. Descripción del Proyecto

3.3.1. Descripción del Conjunto

El Conjunto Daniela es una de las opciones para residir y zona en auge para la inversión de nuevos proyectos arquitectónicos, de esta manera es importante tener en consideración los gustos y preferencias del cliente potencial y seamos su primera opción al momento de compra.

Uno de los principales objetivos al momento de la venta de los inmuebles es satisfacer y superar las expectativas del cliente, para poder lograrlo se realizó un estudio previo el cual nos ayudó a tener parámetros para la distribución de espacios y arquitectura interna de la unidad habitacional.

Daniela contara con 61 viviendas y sus respectivas áreas comunales, respetando los retiros necesarios; de esta manera se aprovechara el área total del terreno, cada casa constara de 3 plantas; esto por el número de habitaciones, la planta baja constara de sala, cocina, comedor y un baño social, en la segunda planta se encontrara el dormitorio master con una sala de estudio o de área común, en la última planta se ubicarán dos dormitorios con sus respectivos baños, además tendrá su respectivo patio y parqueaderos.

3.4. Estrategia Corporativa

3.4.1. Misión y Visión

- **MISIÓN**

Constructora Ortiz busca estar permanente mente acoplándose a las necesidades del cliente y llegar a ser una empresa más grande en el área de la construcción, ofreciendo soluciones competitivas, calidad técnica, innovación y agregar valor a cada uno de nuestros proyectos.

- **VISIÓN**

Ser reconocido como uno de los grupos constructores confiables y serios del país, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes; a través del desarrollo de proyectos, cumpliendo estándares de calidad y generando relaciones de largo plazo. Sin dejar el desarrollo de nuestros trabajadores en el ámbito profesional y laboral, y el cumplimiento de los objetivos.

3.5. Objetivos

- Ofrecer y Desarrollar optamos proyectos para un crecimiento en conjunto tanto del cliente como de la constructora y sus socios.
- Incrementar la construcción de proyectos habitacionales, con confianza y cumplimiento de normas para crear confianza en el cliente, haciéndonos una constructora conocida.
- Reducir el tiempo de construcción sin dejar de lado los estándares, calidad, normas a cumplir, para la entrega en el tiempo planificado.
- Obtener rentabilidad del proyecto a ejecutar.

3.6. Análisis interno y externo

Ortiz Constructora es una empresa de hecho que se dedica en general a servicios de edificación de proyectos de urbanización y vivienda, además tiene como segunda actividad económica la acción inmobiliaria, el tipo de contribuyente es: Persona Natural obligada a llevar contabilidad.

Se utilizó el análisis FODA para realizar un análisis interno y externo de la empresa y los resultados fueron los siguientes:

Fortalezas

- Buena calificación en Bancos y acceso económico rápido a créditos empresariales.
- Especialización en el producto.
- Metas y objetivos claros para el éxito en el proyecto, eficiencia en los procesos.
- Conciencia de calidad de proceso y producto.
- Directivo con capacidad de líder, capacitación constante y alta facilidad de negociación.
- Sus proyectos de infraestructura e ingeniería son de gran calidad y variedad, calidad en los servicios.
- El precio planificado para “Daniela” está dentro de los parámetros que el sector actualmente establece.
- Las áreas a construir están dentro de las características que pide la demanda, por tanto los precios de las viviendas no se elevan y las viviendas están dentro de las posibilidades del nivel socio económico al cual estamos enfocando el producto.
- Actualmente las facilidades de crédito permiten que el poder adquisitivo de las personas aumente y por tanto el porcentaje de interesados en adquirir vivienda y que pueda realizarlo en un plazo establecido.

Oportunidades:

- Mercado en crecimiento el sector de la construcción.
- Demanda insatisfecha de Quito.
- Poca oferta de residencias en el sector de Llano-chico.
- Conciencia de calidad en el producto y servicio.

Debilidades:

- Falta de experiencia del recurso humano en proyectos.
- Pocas estrategias publicitarias y promoción.
- La empresa no cuenta con personal destinado a cada función.
- No tiene propio equipo de transporte para trasladar los materiales.

- Carece de una planificación exacta del avance de obra.
- Obreros y trabajadores desconocen la misión y visión de la empresa.
- No cuentan con un sistema de publicidad.
- El proyecto se implantara en un área residencial, todavía no cuenta con infraestructuras adecuadas ni servicios.

Amenazas:

- Cambios económicos y políticos en el país.
- Cambios en los impuestos y tributos por parte del gobierno.
- Ineficiencia y burocracia en trámites.
- Incrementos de materiales de construcción, mano de obra, etc.
- No cuentan con proveedores que le suministran materiales por cantidad.
- Fuerte competencia.

3.7. Competencia

El análisis de la competencia es esencial para determinar cómo se está frente a ella, en este caso se realizó con el Conjunto Wayra que es la competencia directa del sector de Llano-Chico y de características similares, teniendo en cuenta que la sensibilidad del cliente es el precio, se presenta un producto arquitectónico afín tanto en diseño como en acabados, con un sistema de casas adosadas con amplias áreas verdes, se desarrollan en 2 plantas a pesar que el IRM permite 3 pisos, sus fachadas son de estilo moderno, internamente todas las casa son entregadas amobladas cocina, baño y los closet de dormitorio, piso de cerámica y piso flotante, puertas en MDF y accesorios correspondientes a baños de calidad regular.

Adicionalmente se realizó un cuadro comparativo y los resultados son los siguientes.

TABLA 3.1.
COMPARATIVO CON LA COMPETENCIA

VIVIENDA	COMPETENCIA			Conjunto Wayra 1	Conjunto Daniela 2
	Conjunto Wayra 1	6.9 %			
ENTORNO	7.5	6.9 %	20%	15%	13.80%
Zona	7.5	7.5			
Comunicaciones	8	7.2			
Servicio	7	6			
EDIFICIO	8.1	8.6	20%	16.20%	17.20%
Imagen	8.5	8.5			
Calidad del Proyecto	8.8	9			
Calidad de la construcción	8	9			
Zonas comunes	7	8			
UNIDADES	7.7	8.1	25%	19.25%	20.25%
Superficie	7	8			
Acabados	8	8.2			
Iluminación	8	8			
SERVICIOS	8	8.2	10%	8%	8.2%
Parqueaderos	8	8.2			
ECONOMICOS	8	8.1	25%	20%	20.25%
Precio	8	8.3			
Condiciones de contrato	8	8			
TOTAL			100 %	78.45%	79.7%

Elaborado por: Ximena Ortiz

3.8. Equipo de gestión

La experiencia que tiene el señor Ortiz ha ido creciendo con los proyectos realizados, una de las debilidades de la empresa es que no cuenta con un equipo estable, porque los proyectos anteriores se han realizado en Santa Elena y el equipo de trabajo reside en la zona, por lo tanto la persona encargada de reclutar obreros se basara en personas que residan en Quito y será encargado de distribuir las funciones acorde con la experiencia indicada.

El objetivo en común es terminar el proyecto en el tiempo establecido y contratar personal especializado en las áreas necesarias.

3.9. Estudio de Mercado

3.9.1. Objetivos del estudio de mercado

3.9.1.1. Objetivo general

Conocer el mercado potencial con disposición de compra a los precios establecidos por el oferente en el sector de Llano-chico, forma de comercialización, elaborar las estrategias de marketing y el precio de venta por cada unidad habitacional.

3.9.1.2. Metodología para la cuantificación de la demanda

La metodología será la investigación de campo a través de la aplicación de encuestas que permita determinar la preferencia al adquirir la casa, la encuestas se plantearon sobre una muestra representativa de la población, mediante preguntas estandarizadas se obtendrá resultados que permitan fijar la distribución de espacios, precios, elementos primordiales para satisfacer las necesidades e incrementar las expectativas del cliente potencial.

3.10. Análisis General de la Industria

La industria de la construcción es, sin duda, uno de los principales motores para el desarrollo económico y social de un país, debido a que genera encadenamientos con gran parte de las ramas comerciales e industriales de la sociedad.

Esta industria se conforma de dos actividades económicas que, a pesar de tener como denominador común la construcción y la materia prima utilizada, sus productos finales son destinados a áreas distintas. La primera abarca la construcción de obras de infraestructura básica, vial y edificación pública; y la segunda, a la cual se denomina el sector inmobiliario, engloba a la construcción de vivienda y edificaciones. (Bienes Raíces Clave, 2013).

La construcción en Ecuador aporta con un 10% al PIB, según cifras al 2012, convirtiéndose en la cuarta industria que mayores ingresos genera. Le superan petróleo y minas con un 13%; manufactura con el 12%; y comercio con el 11%. Este aporte del sector de la construcción se ha incrementado gradualmente en los últimos 12 años. (Banco Central del Ecuador, 2012).

El sector de la construcción registró en los tres primeros meses del 2011 su mayor incremento en ese periodo desde el 2002. Este se expandió 17,45%, encabezando así el crecimiento de los sectores que conforman el Producto Interno Bruto (PIB).

Los factores que favorecieron a este crecimiento, según José Centeno, presidente de la Cámara de la Construcción de Guayaquil, son los créditos hipotecarios y los fideicomisos para constructores.

Esta tendencia de crecimiento se mantiene desde el año anterior, cuando en el cuarto trimestre se notó una subida del 11,16% en relación con los últimos tres meses del año 2009.

3.10.1. Incentivos al sector inmobiliario

El crecimiento del sector depende de la existencia de incentivos que permitan el acceso a créditos para la demanda inmobiliaria, de esta manera el Plan del Buen Vivir aporta de forma consolidada en los siguientes aspectos (Plan del Buen Vivir, 2003).

- Búsqueda de medidas políticas y tecnológicas de disminución de los costos de vivienda.
- Políticas de vivienda inmersas en el medio urbano.
- Aumentar los niveles de crédito externo para programas habitacionales orientados a segmentos de pobreza.
- Búsqueda de la sustentabilidad en los programas habitacionales.
- Es necesario buscar formas de mejorar significativamente la calidad de vida.
- Búsqueda de la sustentabilidad en los programas habitacionales.

FIGURA 3.3.

CRECIMIENTO HIPOTECARIO



Fuente: Revista Clave

Elaborado por: Ximena Ortiz

Las bajas tasas de interés que ofrece el BIESS, más los amplios plazos y las facilidades de acceso que brinda, se muestran como los motivos principales por los cuales esta institución encabeza el mercado.

El Biess ofrece préstamos hipotecarios para la adquisición de bienes inmuebles, como unidades de vivienda, construcción, remodelación, ampliación y/o mejoramiento de las mismas, terrenos, oficinas, locales comerciales o consultorios; así como también sustitución de créditos hipotecarios para viviendas otorgadas por otras instituciones financieras del país(Biess,2012).

3.11. Tamaño del Mercado

Es trascendente tener en cuenta que todos los integrantes del mercado deberían reunir tres características: deseo, renta y posibilidad de acceder en este caso a la posibilidad de adquirir una unidad habitacional, para poder determinar el tamaño y cálculo de la muestra.

3.11.1. Tamaño de la muestra y cálculo de la muestra

El tamaño de la población aproximadamente es de 1609418, tomando en cuenta un margen de error estándar de 5% y una confiabilidad del 95%, (el nivel de confianza es el monto de incertidumbre que estamos dispuesto a tolerar, por lo tanto mientras mayor sea el nivel de certeza más alto deberá ser este número).

Teniendo como valor para las probabilidades se realizó una prueba de aceptación con 100 encuestas como base que dio como resultado $p = 0.85$ y para $q = 0.15$.

Tenemos una muestra de 196 encuestas obtenidas a través de la siguiente fórmula:

- $Z = 95\%$ (nivel de confianza)
- $p = 0.85$ (grado de aceptación)
- $q = 0.15$ (grado de rechazo)

- e = 5% (error)

3.12. Demanda

El universo se encuentra en los 2239000 que es el total de la población de la ciudad de Quito, los 1609418 personas se encuentran en el sector Urbano de la ciudad, teniendo en cuenta las características y el precio aproximado de cada unidad habitacional se determinó que los niveles socioeconómicos que son aptos para adquirir las viviendas se encuentran en nivel alto-medio alto (AB) y medio-medio (C) que son el 31.80% de la población Quiteña que es 511794.92 personas, el promedio de personas por familia es de 3.2 personas esto equivale a 159936 Familias de nivel (AB-C).

TABLA 3.2.
CUANTIFICACION DE LA DEMANDA

Cuantificación de la demanda			
	2010	2239000	total quito
Total población Quito urbana	1609418		
% CLASE MA, MM	31,8%		5,9+25,2
	511794,92		
Promedio int x familia	3,2		
MERCADO OBJETIVO	159936		

Elaborado por: Ximena Ortiz

3.13. Cuantificación de la demanda

En base a las preguntas realizadas se segregó cada uno de los resultados, el interés en comprar vivienda es la primera determinante y el 83% está dispuesto a adquirir una vivienda que equivale a 159936 familias.

De comprar una vivienda el posible cliente prefiere casa con el 67% que son 88940 familias, para poder adquirir la vivienda el futuro cliente puede acceder a estos precios mediante diferentes entidades bancarias.

La localización es punto fundamental así que el cliente debe estar de acuerdo con el lugar del proyecto, a 40148 que es el 61% gustaría vivir en Llano-chico.

El número de habitaciones corresponde a la necesidad de cada familia, la mayoría estuvo de acuerdo que era conveniente 3 o más dormitorios, aceptaron con el 35% 14052 familias

Una de las preguntas más importantes es aceptación que tiene el cliente por el proyecto y la confianza en Ortiz Constructora, el 43% decidió que lo haría, así que el mercado potencial es de 6042 Familias.

TABLA 3.3.
DEMANDA

<i>Pregunta 2</i>	
<i>si 83%</i>	0,83
	132747
<i>pregunta 3</i>	
<i>67%</i>	88940
<i>pregunta 4</i>	
<i>0,68+0,06</i>	0,74
	65816
<i>Pregunta 5</i>	
<i>si 61%</i>	0,61
	40148
<i>pregunta 7</i>	
<i>0,28+0,07</i>	0,35
<i>3 y mas</i>	14052
<i>pregunta 11</i>	
<i>Si</i>	0,43
	6042

*Familias
demanda
potencial*

Elaborado por: Ximena Ortiz

3.14. Diseño encuesta

La encuesta se planteó con preguntas claves, que van a responder a las principales inquietudes sobre la necesidad y prioridades del futuro cliente, así como la predisposición para adquirir la unidad habitacional del proyecto Daniela, el diseño es el siguiente:

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL (UTE)

FACULTAD: DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CARRERA: INGENIERÍA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

La siguiente encuesta tiene como objetivo recolectar información para determinar qué porcentaje de las familias de la ciudad de Quito estarían dispuestas a adquirir una vivienda que esté de acuerdo a sus necesidades.

1) - ¿Cuenta usted con una casa propia?

Si ___ No ___

2) ¿Está interesada/o en comprar vivienda?

SI ___ NO ___

Si su respuesta es no, fin de la encuesta, agradecemos su colaboración.

3) De comprar una vivienda usted prefiere:

Departamento ___ Casa ___

4) Al adquirir una vivienda ¿a cuál de estos precios siguientes puede acceder?

(50.000 A 75.000) ___ (75.001 A 95.000) ___

(95.001 A 120.000) ___ (120.001 A 140.000) ___

5) ¿Le gustaría a usted vivir en Llano-chico?

SI___ NO___

6) Pretende financiar el valor de la vivienda con:

Bancos del Pacifico___ BIESS ___ Bancos privados ___

Cooperativas ___ Otras financieras (cual) _____

7) Para su necesidad, la casa o el departamento debe disponer de:

(1) Dormitorio___ (2) dormitorios___

(3) dormitorios___ (4 o más (cuantos)) _____

8) A su criterio ¿cuántos estacionamientos debe tener su vivienda?

(1) Estacionamiento___ (2) estacionamientos___

(3) estacionamientos___ Otros (cuantos) _____

9) Califique de uno a tres los factores que usted estima imprescindibles al momento de adquirir

Una vivienda:

Precio ___ Ubicación ___ Servicios Básicos ___

Accesos ___ Seguridad ___ Modelo y Acabados ___

Tranquilidad___ Otros (cuales) _____

10) ¿Por qué medio publicitario le gustaría informarse sobre el Conjunto Habitacional?

Publicidad Móvil___ Radio___ Prensa___

Televisión___ Internet___ Otros (cuales) _____

11) Desearía comprar una casa en este proyecto realizado por Ortiz Constructora

Si ___No ___

TABLA 3.4. RESULTADOS Y TABULACION

¿Tiene usted un carro propio?			
SI			67
NO			33
¿Está interesado en comprar vivienda?			
SI			93
NO			7
¿De comprar una vivienda usted prefiere:			
Departamento			68
Casa			32
¿Alquilar un vivienda:			
¿El costo de estas opciones (alquiler o compra vivienda)?			
50.000 a 75.000			33
75.000 a 95.000			25
95.000 a 120.000			12
120.000 a 140.000			30
¿Le gustaría a usted vivir en un departamento?			
SI			173
NO			7
¿Puede financiar el valor de la vivienda con:			
Banco del Pacifico			77
BESS			28
Banco Agrario			6
Cuarentenas			21
Otra financiera (cual)			15
¿Cual es necesario? ¿Cual es el Departamento debe financiar le:			
1) Departamento			78
2) Departamento			101
3) Departamento			53
4) Ninguna (compartir)			25
¿La ubicación y calidad estacionamiento debe tener prioridad?			
1) Estacionamiento			19
2) estacionamiento			61
3) estacionamiento			43
Otra (compartir)			17
¿Alguno de sus servicios favoritos que usted utiliza frecuentemente en el momento de elegir:			
Directo			65
Interacción			26
Servicio Básico			13
Módulo y Asesoría			35
Transparencia			17
Otra (compartir)			7
¿Puede recibir publicidad? ¿Cual es el número de veces que lo ve?			
Publicidad Móvil			77
Radio			77
Presencia			6
Televisión			25
Internet			48
Otra (compartir)			9
¿Puede comprar una casa en este proyecto en el futuro con el Crédito?			
SI			68
NO			32

3.15. Procesamiento de la información

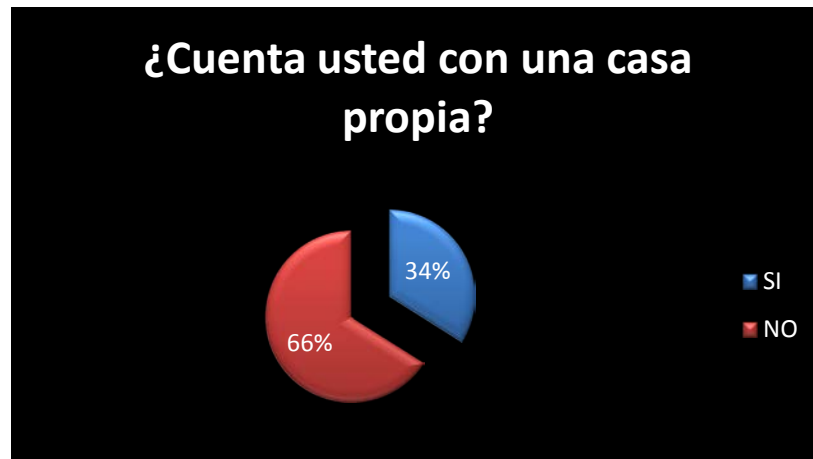
La encuesta fue planteada con once preguntas que sirvieron para la recolección de datos.

La muestra se aplicó a 196 familias del Distrito Metropolitano utilizando el método Aleatorio Simple.

De las encuestas aplicadas el resultado fue:

PREGUNTA 1

GRAFICO 3.1



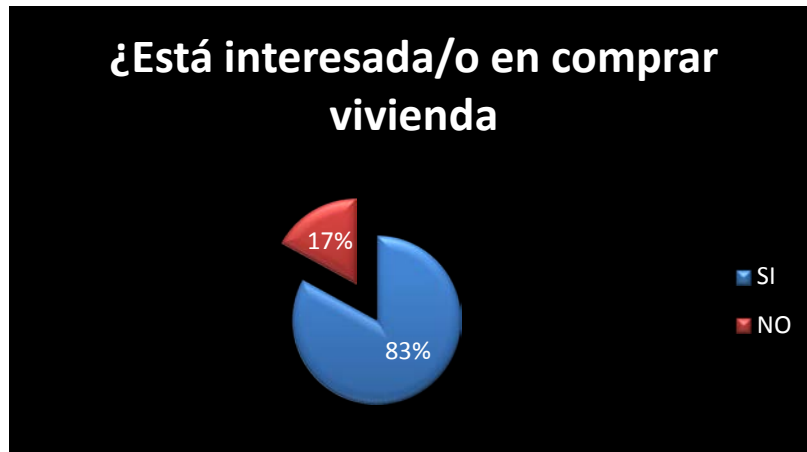
Elaborado por: Ximena Ortiz

Interpretación:

Al realizar la encuesta el mercado meta, se determina si cuentan o no con casa propia porque es importante tener en cuenta esta pregunta, el 34% cuenta con casa propia y el 66% no.

PREGUNTA 2

GRAFICO 3.2



Elaborado por: Ximena Ortiz

Interpretación:

El interés de compra es punto fundamental, porque si no existe el deseo de compra no se puede vender las unidades habitacionales, el 17% de mercado meta no desea comprar una vivienda y el 83% si, considerando que la ambición de adquirir una unidad habitacional es mayor.

PREGUNTA 3

GRAFICO 3.3



Elaborado por: Ximena Ortiz

Interpretación:

La preferencia del futuro cliente es del 67% que está interesado adquirir una casa, y el 33% prefiere un departamento, esto puede variar por que aquellas personas que desean un departamento no son más de 2 personas por familia, y aun son jóvenes.

PREGUNTA 4

GRAFICO 3.4



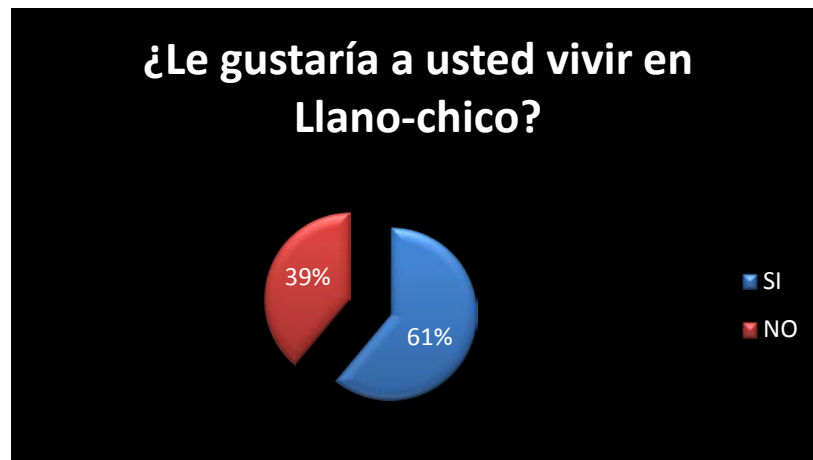
Elaborado por: Ximena Ortiz

Interpretación:

La economía del conjunto de familias analizadas constató que los diferentes préstamos hipotecarios, u otra manera de pago el precio por unidad habitacional esta alrededor de \$75001 hasta los \$95000 dólares.

PREGUNTA 5

GRAFICO 3.5



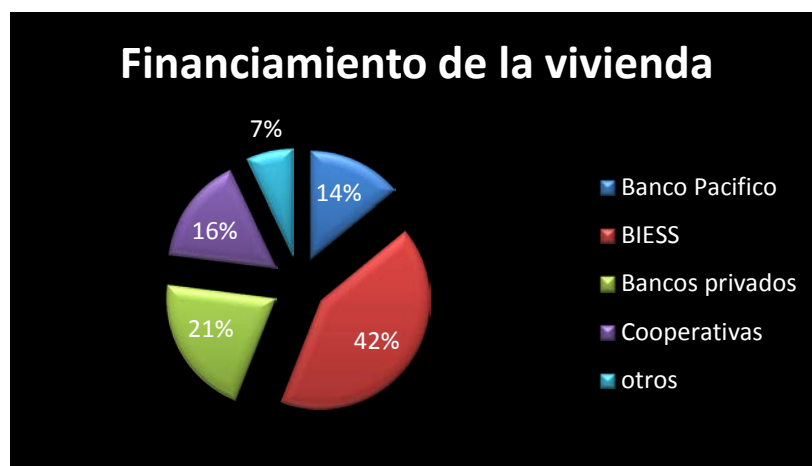
Elaborado por: Ximena Ortiz

Interpretación:

El sector es un factor más para poder determinar la aceptación del proyecto en marcha, el 61% está de acuerdo que es un sector tranquilo, el 39% no conocen el sector, siendo la posibilidad de hacer visitas guiadas y ganar la confianza y aceptación del sector.

PREGUNTA 6

GRAFICO 3.6



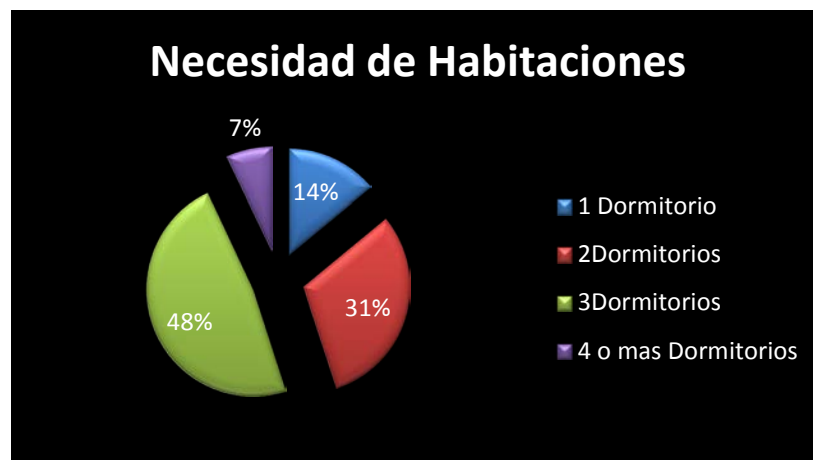
Elaborado por: Ximena Ortiz

Interpretación:

La alternativa de adquirir una casa nueva y como financiarla en la actualidad es más fácil, eso no afectaría en ningún problema a los tramites a realizar por que los documentos son similares.

PREGUNTA 7

GRAFICO 3.7



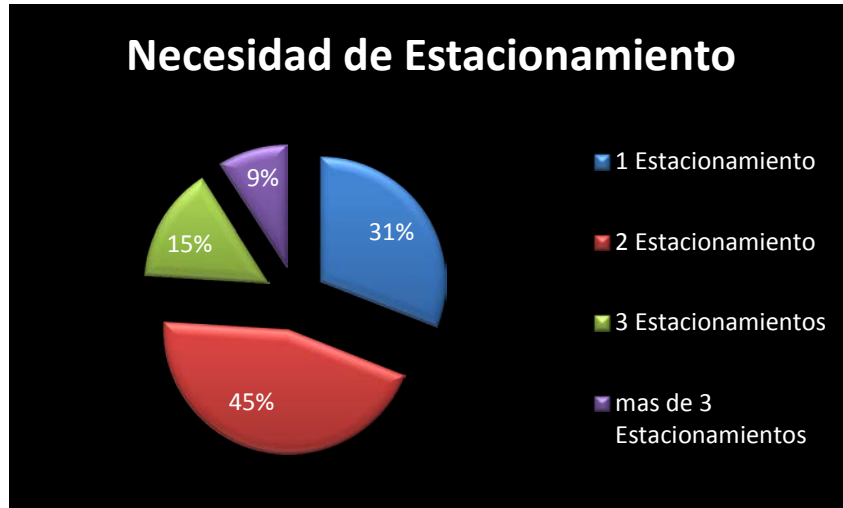
Elaborado por: Ximena Ortiz

Interpretación:

El número de integrantes de familia determina el número de habitaciones, teniendo en cuenta que el numero promedio en quito es de 3,2 por familia y las encuestas planteadas es de 3 habitaciones.

PREGUNTA 8

GRAFICO 3.8



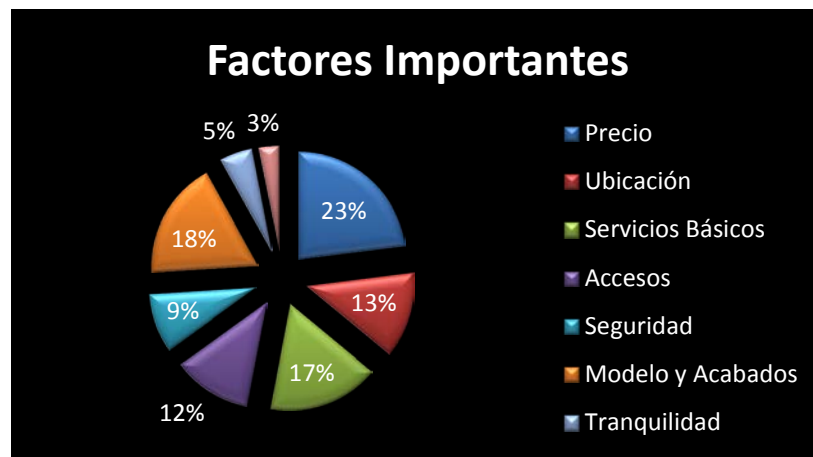
Elaborado por: Ximena Ortiz

Interpretación:

Es necesario para este proyecto tener la capacidad de brindar toda la comodidad del propietario de la unidad habitacional de tal manera que se implementara 2 estacionamientos por cada unidad habitacional, adicionalmente se contara con área de visitas.

PREGUNTA 9

GRAFICO 3.9



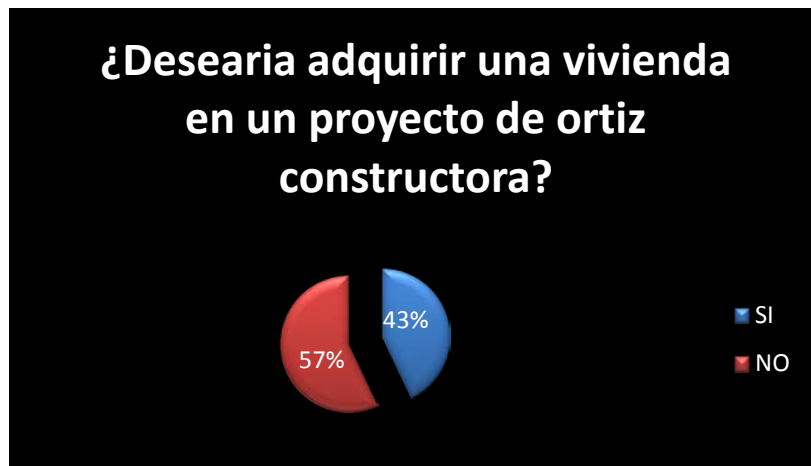
Elaborado por: Ximena Ortiz

Interpretación:

Los factores más importantes que tienen presentes los futuros compradores es el precio, modelo y acabados.

PREGUNTA 10

GRAFICO 3.10



Elaborado por: Ximena Ortiz

Interpretación:

Es importante determinar que aceptación tendrá Ortiz constructora en Quito, teniendo en cuenta que en esta ciudad no ha realizado proyectos grandes, en este caso el 43% está de acuerdo en adquirir su casa con la empresa y el 67% está en duda, es indispensable hacerle conocer al cliente que proyectos se han realizado y presentar todos los documentos que avalen la realización responsable del proyecto.

3.16. Proyección de la oferta

El proyecto está destinado a 61 casas, se realizara alrededor de 5 años, el avance de obra será equitativo, 12 casas por año, todo depende también de las ventas a realizar.

TABLA 3.5.
PROYECCIÓN OFERTA

61 casas del proyecto	61		máximo se puede tomar el 10%	
			proyecto para 5 años	máximo 60 % del proyecto en el primer año
casas año 1	13	casas		
casas año 2	12			
Casas año 3	12			
casas año 4	12			
casas año 5	12			

Elaborado por: Ximena Ortiz

3.17. ESTRATEGIA COMERCIAL

3.17.1. Estrategia de marketing

3.17.1.1. Publicidad (Rótulos y Vallas publicitarias)

El lote cuenta con un cerramiento al cual se adaptara un rotulo con información y fotografías del proyecto, adicionalmente se colocara vallas publicitarias al ingreso del sector calle 17 de septiembre la que da al centro de llano chico, además de publicidad en la ubicación del proyecto.

3.17.1.2. Internet

El conjunto habitacional Daniela tendrá su propia página web con toda la información y avance de obra; al igual que el redes sociales como Facebook.

3.17.1.3. Islas de información en centros comerciales

Los centros comerciales tienen un alto flujo de personas, por ende se tiene una gran acogida y aceptación de entregar información del proyecto.

3.17.1.4. Dípticos

La información que se colocara en el díptico será la más importante como: logo y foto principal de la casa modelo, ubicación (croquis), estructura interna e información general.

3.17.1.5. Visitas Personalizadas

El personal de venta estará dispuesto enseñar la estructura interna de la casa modelo con todos los acabados y distribución del terreno, estará la oficina en la casa modelo para un mejor servicio al cliente, sin dejar de cultivar las relaciones con los “prospectos”.

3.17.2. Estrategia de Ventas

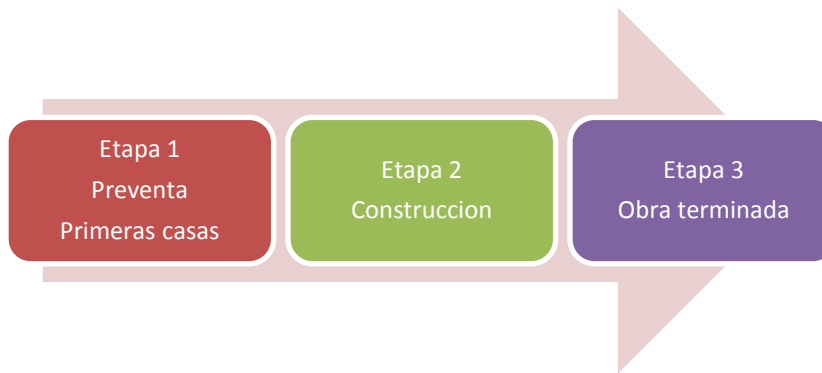
El monto que el proyecto tiene destinado a comisión por ventas es del 4% del precio final de la unidad habitacional, y de este porcentaje se destinara el 30% para publicidad, se

plantea empezar las ventas cuando esté lista la casa modelo y se estima se prolongue por unos 3 meses después de entregar el proyecto terminado.

Las primeras 8 unidades habitacionales serán vendidas a un menor precio, hasta comenzar la construcción de cada casa.

3.17.3. Estrategia de avance del proyecto para la venta

FIGURA 3.1
DISTRIBUCIÓN DE VENTAS



Elaborado por: Ximena Ortiz

3.17.4. Financiamiento para la Venta

La forma de financiamiento con facilidades de pago.

RESERVA: 4 % del costo de la casa (Documento de reserva).

ENTRADA: 10% Financiado para un año, en pagos mensuales.

ENTREGA: 86 % del costo de la casa, financiado por un banco público o

Privado, al momento del desembolso del dinero.

3.17.5. Política de precios

Para establecer los precios de cada unidad habitacional se basaran en el costo por metro cuadrado de construcción más el garaje y el tamaño del patio.

TABLA 3.6
PRECIOS

Casa	1era Planta	2da Planta	3era Planta	Total m2 Construcción	Precio por m2
1	40,62m2	37,55	37.55	115.72 m2	\$650
Total	26403	24407.5	24407.5	75218	

Elaborado por: Ximena Ortiz

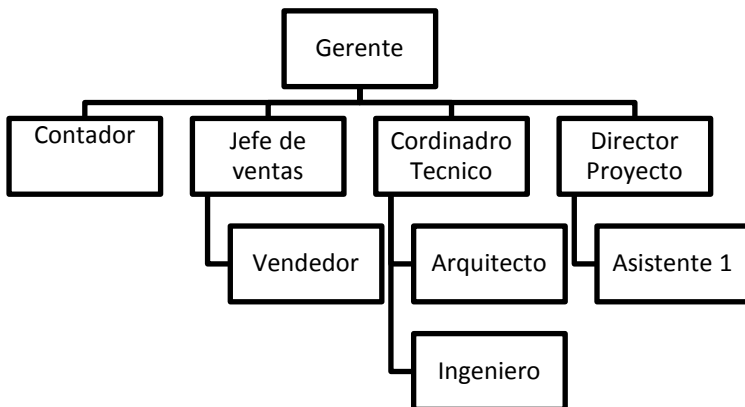
El precio por m2 de \$650 que refleja la construcción y terreno de la unidad habitacional.

3.18. Estructura Organizacional

El proyecto contará con personal de planta y contratará con aquellos que hagan falta durante la vida del proyecto.

FIGURA 3.2

MATRIZ ORGANIZACIONAL



Elaborado por: Ximena Ortiz

3.18.1. Gestión de recursos humanos

- Gerente (Ortiz Cesar): Analizará el proyecto en términos generales para constatar factibilidad.
- Director de proyecto: Deberá ser contratado para que participe de la organización del proyecto.
- El personal faltante estará contratado según la necesidad del proyecto.

3.19. Dirección del proyecto

Etapa de pre factibilidad

- Gerente: Analizará el proyecto en términos generales para constatar factibilidad.
- Promotor: Apoyará al gerente con su experiencia en el reconocimiento del posible de negocio.
- Director de proyecto: Deberá ser contratado para que participe de la organización del proyecto.

Etapa de planificación

- Promotor: Con su experiencia y conocimiento sobre los negocios, aportará con los requerimientos para el proyecto. Esto apoyado en un estudio de mercado realizado.
- Director de proyecto: Su participación es importante desde el inicio para prever futuras necesidades. Se trata, además, de que se involucre con los responsables. El será el responsable de obtener todos los permisos que corresponden a permiso de trabajos varios, registro de planos y de construcción con apoyo de la empresa.
- Arquitecto: Se contratará y será quien diseñe el proyecto.
- Ingeniero estructural: Se contratará sus servicios profesionales.
- Ingeniero hidrosanitario: Se contratará sus servicios profesionales.

- Ingeniero eléctrico: Se contratará sus servicios profesionales.

Etapa de ejecución

- Promotor: Se verá siempre involucrado con la evolución del proyecto.
- Director de proyecto: Ejecutará a cabalidad los planos diseñados y podrá contar con los departamentos de la empresa. Estará pendiente que los permisos estén al día de acuerdo a las etapas de construcción. Contratará los servicios de proveedores externos.
- Jefe del departamento técnico: De la empresa, facilitará ayuda al director de proyecto.
- Jefe de ventas: De la empresa, estará en contacto con la evolución para llevar a cabo plan de ventas.
- Jefe de contabilidad: De la empresa, estará en permanente contacto para llevar un control de costos adecuado.

Etapa de comercialización

- Promotor: Velará por el cumplimiento de las metas trazadas del jefe de ventas y proporcionará incentivos, de ser necesario, a los vendedores.
- Jefe de ventas: Es responsabilidad del jefe elaborar y aplicar estrategias de comercialización planteadas previamente en este documento. En algunos casos, facilitará información y comunicación con los bancos para la obtención de créditos hipotecarios.
- Inmobiliaria externa: Se contratarán los recursos de una inmobiliaria de prestigio para ayuda de ventas del proyecto.
- Departamento legal: Se contratarán los servicios de abogado que redacte contratos de compraventa.
- Fiscalizador: Se contratará oportunamente para confirmar que los trabajos se realizan de la manera adecuada.

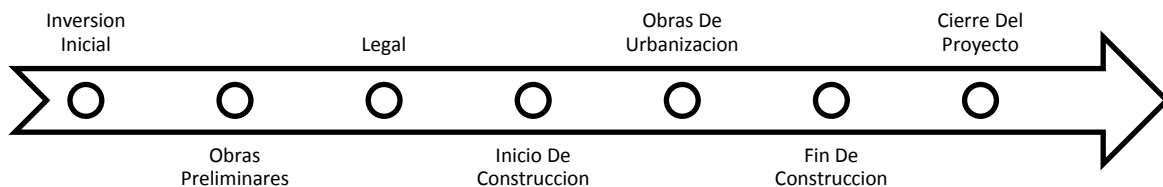
Etapa de cierre

- Promotor: Estará pendiente de que se cumpla el cronograma estipulado con los recursos previstos. Además, velará porque se haya culminado con éxito la construcción del proyecto.
- Director de proyecto: Preverá la obtención de declaratoria de propiedad horizontal y la licencia de habitabilidad. Se asegurará que los contratos con proveedores estén terminados y cumplidos. Hará entrega por medio de “actas de entrega” a los clientes y promotor por el servicio prestado.
- Jefe de ventas: Revisará que los pagos pendientes por parte de los clientes estén cancelados.

Inmobiliaria externa:

- Departamento legal: Se contratarán los servicios de abogado para que se encargue del trámite que implica escrituración de las propiedades.
- Fiscalizador: Se contratará en esta etapa para constatar que se cumplen las características de los entregables.

FIGURA 3.3
LÍNEA DE TIEMPO DEL PROYECTO



Elaborado por: Ximena Ortiz

3.20. Gestión de la calidad

Como la gestión de calidad se inicia desde la planificación y es fundamental controlar los siguientes pasos:

- Determinar la cantidad de materiales necesarios, control de bodega.
- Se llevará un registro (tarjetas Kardex) para mejorar el control de bodega.

3.21. ASPECTOS LEGALES

La importancia de cumplir con la normativa legal para el proyecto es fundamental por ende se debe cumplir ciertos lineamientos.

3.21.1. Aspecto legal de la empresa

La constructora ha acostumbrado a manejar sus proyectos formalizando la constitución de la compañía con el fin de manejar y facilitar la contabilidad de los proyectos por separado, se debe cumplir con estos requerimientos:

- ✓ Afiliar a su personal al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- ✓ Declarar los impuestos al Servicio de Rentas Internas.
- ✓ Pagar las utilidades a los empleados del proyecto.
- ✓ Declarar las utilidades por Impuesto a la Renta.
- ✓ La compañía se liquidará al culminar con la entrega de las casas y todos los trámites de pago de impuestos.

3.21.2. Aspecto legal del proyecto

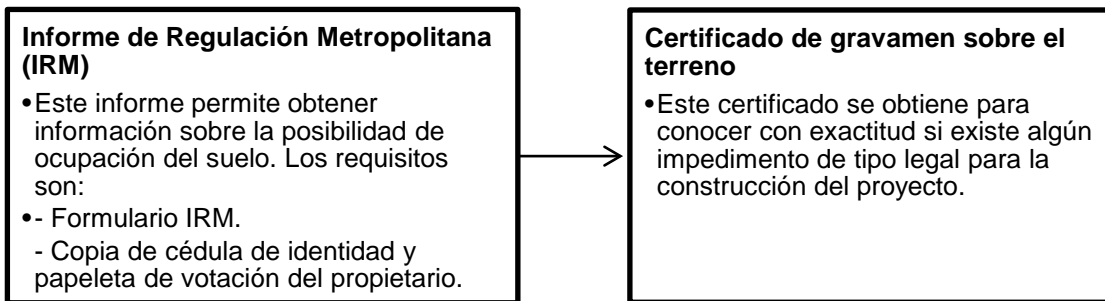
Son varios los trámites que la empresa debe realizar, a continuación, un resumen de aquellos que toman el mayor tiempo y esfuerzo como su estado actual por que el proyecto está en ejecución.

ETAPAS PARA APROBACION PROYECTO

ETAPA	CONCEPTO	ESTADO
Perfectibilidad	IRM	listo
	Certificado de gravamen	listo
	Escritura del inmueble	listo
	Pago de impuesto predial	listo
	Permiso de ocupación de vereda	listo
	Permiso publicidad	
Planificación	Permiso del cuerpo de bomberos	listo
	Informe de EMAAP-Q de extensión de red	Proceso
	Informe de la Empresa eléctrica Quito	listo
	Acta de registro de planos	listo
	Licencia de trabajos varios	listo
	Permiso de construcción	proceso
	Contratos proveedores	proyectado
Ejecución	obra	proyectado
	Inspecciones	proyectado
Comercialización	Venta	
	Declaratoria de propiedad horizontal	listo
Cierre	licencia de habitabilidad	proyectado
	acta de entrega casas	proyectado

Elaborado por: Ximena Ortiz

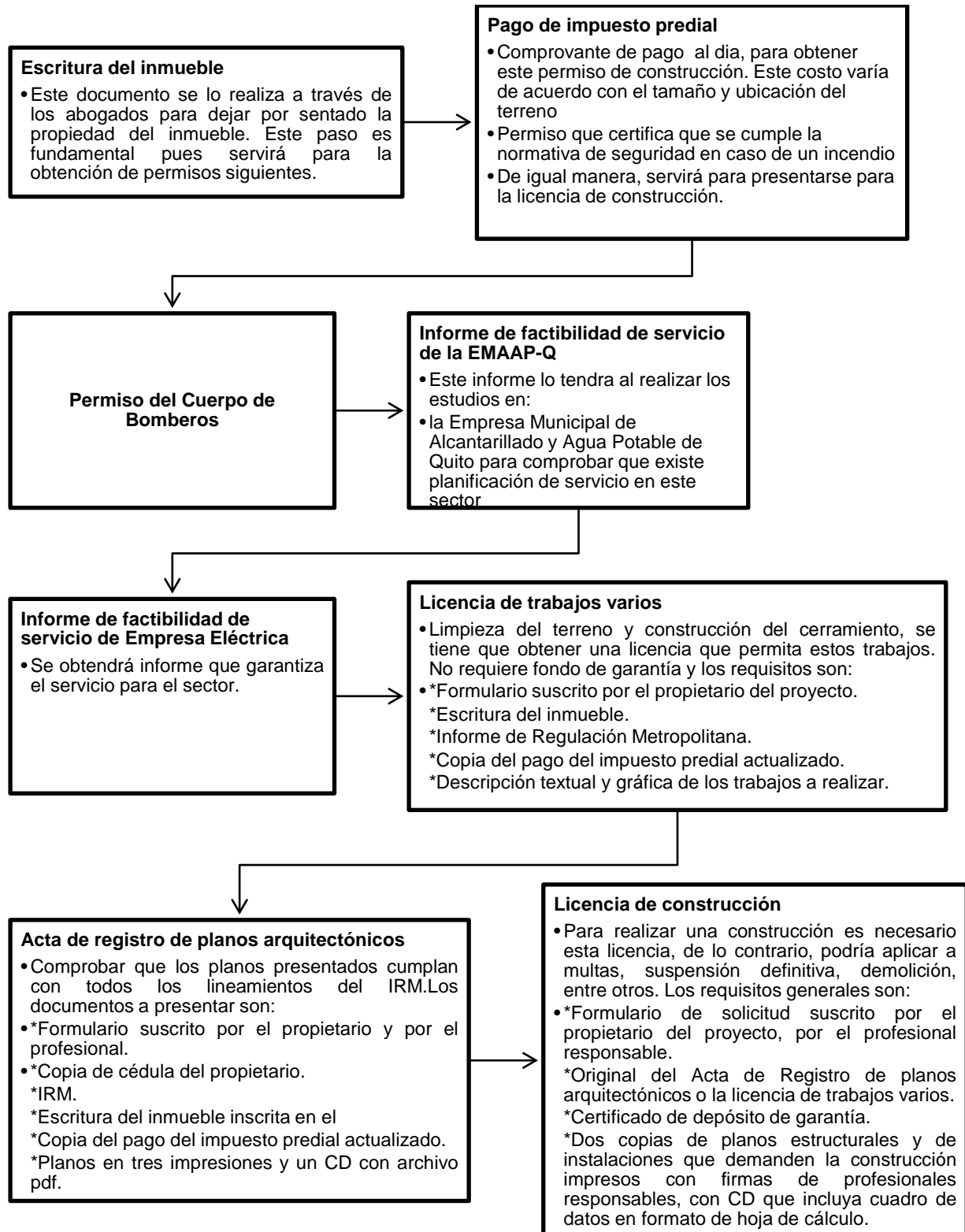
3.2.2. Etapa de Pre factibilidad



Fuente: Distrito Metropolitano Quito

Elaborado por: Ximena Ortiz

3.23. Etapa de Planificación



Fuente: Distrito Metropolitano Quito

Elaborado por: Ximena Ortiz

3.24. Etapa de Ejecución

3.24.1. Solicitud acometida de EMAAP-Q y Empresa Eléctrica

Existen dos solicitudes que deben ser realizadas durante la construcción: una para la propia de la obra y otra para cada una de las casas.

3.24.2. Inspecciones

El Municipio está supuesto a realizar visitas de inspección para comprobar que se cumplen las normas de seguridad y planos presentados. Es recomendable programar dichas inspecciones.

3.24.3. Contratos proveedores

Existen ciertos contratos como los de muebles, pintura, colocación de cerámica u otras obras que pueden ser realizadas a través de empresas especialistas. Para este caso, lo fundamental es estipular con claridad el tipo de trabajo y materiales a utilizar, el plazo en el que será entregado, las fechas en que se harán los pagos y las garantías que proporciona la empresa externa por su trabajo.

3.25. Etapa de Comercialización

3.25.1. Contratos compraventa

Una vez vendida la unidad, deberá firmarse una promesa compraventa en el que se conviene la reserva de la casa, la forma de pago, los plazos de entrega y las posibles sanciones en caso de incumplimiento. Este contrato debe garantizar a ambas partes la seguridad de recibir el producto pactado y el pago en las fechas convenidas.

3.25.2. Etapa de cierre

3.25.2.1. Declaratoria de propiedad horizontal

Este paso se realiza para poder otorgar escrituras individuales a los propietarios de las casas con la redefinición de área de terreno. Los requisitos son:

- ✓ Solicitud para la obtención de la licencia suscrita por el propietario y por el profesional.
- ✓ Escritura inscrita en el Registrador de la propiedad.
- ✓ Certificado de gravámenes.
- ✓ Copia de licencia de construcción.
- ✓ Cuadros de alícuotas y linderos con áreas privadas firmados por el arquitecto o ingeniero civil encargado.
- ✓ Cuadro de áreas comunales.

3.25.2.2. Acta de entrega de casas

Este proceso será efectuado para formalizar la entrega de la propiedad. Para esto, la empresa podría elaborar un formato indicando:

- Área de la casa.
- Materiales utilizados.
- Equipos instalados.
- Garantías de la empresa.
- Garantías de proveedores.
- Instructivo de mantenimiento general de la casa.

El conjunto arquitectónico está conformado por 61 casas de 115.75 m² aproximadamente, distribuidas en tres plantas respectivamente.

Para aprovechar al máximo el terreno, la orientación del mismo establece que el proyecto arquitectónico está dispuesto para 3 etapas de construcción teniendo en cuenta la venta de cada unidad habitacional.

FIGURA 3.4
DISEÑO DE IMPLANTACIÓN DE UNIDADES HABITACIONALES



Realizado por: Arquitecto Juan Paredes

Elaborado por: Ximena Ortiz

El terreno en el que se implantará el proyecto, es rectangular, topográficamente inclinado de 20m, las casas serán implantadas a lo largo del terreno respetando los retiros, está formado por 4 bloques cada uno conformado por un número distinto de casa debido a su forma, la disposición de 2 vías de acceso hacia las casas de doble sentido que ayuda al ingreso a los parqueaderos que brinda seguridad y confort, las unidades de vivienda están orientadas de este a oeste por que la iluminación y asoleamiento es importante.

El ingreso está previsto de seis metros de ancho que circunvala al conjunto, encontraremos guardiana, sala comunal, área de juegos y áreas verdes como los principales servicios.

3.25.2.3. Informe de Regulación Metropolitana Predio: 5206944

El Informe de Regulación Metropolitana es el instrumento de información básica sobre las especificaciones obligatorias para la habilitación del suelo y la edificación.

El análisis de la misma se realiza para saber si el proyecto cumple con todas las ordenanzas municipales y para metros mínimos de diseño y nos basaremos en los elementos y disposiciones para edificar bajo el régimen de propiedad horizontal.

3.26. Estilo y distribución de viviendas

La infraestructura sin duda es una de las características que pueden llegar a tener variaciones considerables y se realizara en base a las siguientes características:

DISTRIBUCIÓN VIVIENDAS

AREA TOTAL 115.75 m2

<i>Planta baja área</i>	<i>Planta alta</i>	<i>Segunda planta</i>
40.62m2+9.45m2 patio	37.55m2	37.55m2
<ul style="list-style-type: none"> • Cocina y área lavado A=11.50m2 • Comedor A=8.50m2 • Sala A=8.50m2 • Baño A=1.85m2 	<ul style="list-style-type: none"> • Dormitorio master A=12.25 • Baño A=3.75m2 • Sala estar A=10.90 	<ul style="list-style-type: none"> • Dormitorio 2 A=10.05m2 • Baño A=3.75m2 • Dormitorio 3 A=10.50m2 • Baño A=2.70m2

Elaborado por: Ximena Ortiz

La responsabilidad de la empresa es promover proyectos que respeten las normas de calidad y municipales, sino también, el compromiso de crear arquitectura de calidad para la comodidad y bienestar de las familias.

FIGURA 3.5
DISTRIBUCIÓN VIVIENDAS PLANTA BAJA



Realizado por: Arquitecto Juan Paredes

Elaborado por: Ximena Ortiz

FIGURA 3.6
DISTRIBUCIÓN VIVIENDAS PRIMERA PLANTA



Realizado por: Arquitecto Juan Paredes

Elaborado por: Ximena Ortiz

FIGURA 3.7
DISTRIBUCIÓN VIVIENDAS PLANTA ALTA



Realizado por: Arquitecto Juan Paredes

Elaborado por: Ximena Ortiz

3.27. Acabados

Los acabados que se ofrecerán serán por las aspiraciones que tienen el cliente, se busca utilizar materiales acorde a los acabados determinados y de marcas que sean reconocidas en el mercado y que brinden las garantías necesarias.

Pensando en la satisfacción del cliente, se ha decidido:

- La fachada será una mezcla entre chafado y fachaleta.
- El material para pisos será porcelanato DUBLIN-GRAIMAN colores a escoger por el cliente ente Lignum y Beige, para sala, comedor, cocina y dormitorios y escaleras.
- Muebles cocina y dormitorio RH-Edimca en tres tonalidades: Suizo, Moka e Ibiza.
- Cenefas para baños.
- Mesones de granito para la cocina.
- Grifería fv.
- Tuberías agua fría PLASTIGAMA y agua caliente de cobre.

- Instalaciones eléctricas, cable, teléfono por tubería empotrada.
- Barrederas de CHANUL
- Puertas en madera de RH-Edimca en tres tonalidades: Suizo, Moka e Ibiza .
- Paredes estucadas y tumbados chafados.
- Ventanas de aluminio y vidrio.

CAPÍTULO IV

4. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

4.1. Inversión

Son todos los desembolsos de recursos financieros para adquirir bienes durables, que los administradores del proyecto necesitarán para cumplir los objetivos.

TABLA 4.1

TOTAL DE INVERSIONES

CONCEPTO	TOTAL
Activos Fijos Tangibles	82527,7
Activos Fijos Intangibles	2040,0
Capital de Trabajo	549746,8
Inversión Total	634314,5

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.1.1. Activos Fijos

Son necesarios para las actividades normales de una compañía y no serán vendidos o desechados en el corto plazo, ni por razones comerciales por el tiempo de ejecución.

4.1.1.1. Activos fijos Tangibles

Comprende las propiedades o bienes físicamente tangibles que han de utilizarse por un periodo largo, tales como los terrenos, los edificios, la maquinaria, y otros, en este caso por ser un proyecto de construcción de un conjunto habitacional el terreno se lo determina como costo directo por que está incluido en cada unidad habitacional para la venta.

TABLA 4.2

CUADRO ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Descripción	Valor Total
Edificaciones	14790
Maquinaria y equipos	34170
Vehículo	28774,2
Muebles y Enseres	2194,6
Equipos de oficina	248,9
Equipos de computo	2350,0
TOTAL	82527,7

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.1.1.1.1. Edificaciones

El proyecto conforma una obra civil, lo que implica construir diferentes espacios para distintas actividades prioritarias las cuales son, oficinas para la venta e información, bodegas para la almacenar y controlar los materiales de construcción y la guachimania que será asignada a un personal para la seguridad del proyecto en marcha.

TABLA 4.3

EDIFICACIONES

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Oficina	m ²	25	250,00	6250
Guachimanía	m ²	15	150,00	2250
Bodegas	m ²	40	150	6000
Subtotal				14500
Imprevistos 2%				290
Total				14790

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.1.1.1.2. Maquinaria y equipo

La adquisición de maquinaria es vital para el proyecto por que facilitaría la construcción del Conjunto Habitacional Daniela, además es importante mencionar que existen muchas maquinarias que no están al alcance de la constructora y la alternativa es el alquiler.

**TABLA 4.4
 MAQUINARIA**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Mescladora	Unidades	1	2.500,00	2500
Moladoras	Unidades	4	250	1000
Encofrados	Unidades	200	150	30000
Subtotal				33500
Imprevistas				
2%				670
Total				34170

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.1.1.1.3. Vehículo

El medio de transporte será una camioneta Nissan Frontier con el objetivo de solución inmediata de imprevistos y movilización.

**TABLA 4.5
 VEHÍCULOS**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Camioneta Nissan Frontier	unidades	1	28.210,00	28210
Subtotal				28210
Imprevistos				
2%				564,2
Total				28774,2

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.1.1.1.4. Muebles y enseres

Para la mejor atención de los clientes y uso administrativo de forma general se necesita adquirir una estación de trabajo y sillas para la edificación exclusiva para ventas e información.

TABLA 4.6
MUEBLES Y ENSERES

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Estaciones de trabajo	Unidades	2	630,00	1260
Sillas de oficina	Unidades	6	140,00	840
Basureros metálicos	Unidades	2	25,76	51,52
Subtotal				2151,52
Imprevistos 2%				43,0
Total				2194,6

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.1.1.1.5. Equipos de oficina

Se adquirirá un teléfono convencional y un telefax, para uso exclusivo del proyecto.

TABLA 4.7
EQUIPO DE OFICINA

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Teléfonos convencionales	Unidades	1	95,00	95
Telefax	Unidades	1	149,00	149
Subtotal				244,0
Imprevistos 2%				4,9
Total				248,9

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.1.1.1.6. Equipos de computo

Para facilitar el trabajo de los vendedores y las diferentes eventualidades a realizarse contarán con computadora y una impresora multifunción.

TABLA 4.8
EQUIPO DE CÓMPUTO

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Computadores	Unidades	2	998,99	1997,98
Impresora Multifunción	Unidades	1	305,99	305,99
			Subtotal	2.303,97
			Imprevistos 2%	46,08
			Total	2.350,05

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.1.2. Activos Intangibles

También llamados activos diferidos los cuales como su nombre lo indican no son tangibles así como el valor de marca, el conocimiento que desarrolla una organización, y el crecimiento debido al resultado de investigaciones, en este proyecto el único activo intangible es la constitución de la empresa.

TABLA 4.9
ACTIVOS INTANGIBLES

Descripción	Valor Total
Constitución de la empresa	2.000,00
Subtotal	2000,0
Imprevistos 2%	40,0
Total	2040,0

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.1.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo representa el capital semilla que permite operar y que necesita contar para empezar a funcionar el proyecto; esto significa que se debe financiar la primera etapa o fase de construcción antes de comenzar a generar ingresos, puede ser financiado por los accionistas o socios de la empresa y por cualquier institución financiera, además el capital de trabajo responde al ciclo de caja que ayuda a identificar para cuanto tiempo se necesita el dinero para operar.

Se considera que no existirá ningún problema en relación al crédito; también existiría la posibilidad de créditos de la CFN que también cuentan con planes de financiamiento para constructores.

El valor fue calculado para 9 meses, que es el tiempo que se demora en entregar las 13 primeras casas.

TABLA 4.10
CAPITAL DE TRABAJO

Descripción	Anual	Nueve meses
Construcción de casas	560217,8	420163,3
Terreno	110097,1	82572,8
Mantenimiento y Reparación	1938,9	1454,2
Seguros	2114,7	1586,0
Gastos Administrativos y Generales	14500,1	10875,0
Gastos de Ventas	44127,2	33095,4
Total	732995,8	549746,8

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.2. Financiamiento Del Proyecto

4.2.1. Estado de Fuentes y Usos

Identificar las fuentes de financiamiento se basan en el aporte de los socios o también llamadas (fuentes internas) y recursos de terceros (fuentes externas).

El monto total de la inversión es de \$**634314,5**; el 63% se financiará con recursos propios y el 37% será mediante terceros.

**TABLA 4.11
 FUENTES Y USOS**

Concepto	Valor	Préstamo		Recursos Propios	
		%	Valor	%	Valor
Construcciones	14790,0	100	14790,0	0	
Equipo de computo	2350,0			100	2350,0
Maquinaria y equipo	34170,0	100	34170,0		
Vehículos	28774	70	20142	30	8632
Muebles y enseres	2194,6			100	2194,6
Equipos de oficina	248,9			100	248,9
Activos Fijos Intangibles	2040,0			100	2040,0
Capital de Trabajo	549746,8	30	164924,0	70	384822,8
Total	634314,5	0,37	234026,0	0,63	400288,5

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.2.2. Amortización

El financiamiento para constructores ha surgido mediante políticas implementada por el gobierno, que es parte del plan de incentivos del Ejecutivo para reactivar la construcción, facilitar préstamos para la vivienda, una reducción de las tasas de interés del 10% al 4,99% en los ocho bancos más grandes del país y en el BIESS del 8% al 6%.

Cálculo de la cuota o renta: Se prevé adquirir el préstamo, se elaborará la tabla de amortización para el pago periódico de la deuda, que servirá para cubrir los intereses y reducir el capital; mientras aumenta el número de períodos de pagos el interés se reduce y el capital aumenta por cada cuota.

El cálculo de la cuota está definido por lo siguiente:

- Tasa de interés: 8% (trimestral 2%)
- Préstamo: 234026,0
- Pagos periódicos 14312,3
- Periodo de pago en trimestres para 5 años (20trimestres).

TABLA 4.12
TABLA DE AMORTIZACION

TABLA DE AMORTIZACION

Tasa de interes 0,08 0,02

Periodo		Pagos Periodicos	Interes	Amortizacion	Saldo Insoluto	Pago Anual Interes	Amortizacion Anual
Año	Trimestre						
		234026,0					
1	224394,2	14312,3	4680,5	9631,7	224394,2		
2	214569,9	14312,3	4487,9	9824,4	214569,9		
3	204549,0	14312,3	4291,4	10020,9	204549,0		
4	194327,7	14312,3	4091,0	10221,3	194327,7	17550,8	39698,3
5	183902,0	14312,3	3886,6	10425,7	183902,0		
6	173267,8	14312,3	3678,0	10634,2	173267,8		
7	162420,9	14312,3	3465,4	10846,9	162420,9		
8	151357,0	14312,3	3248,4	11063,8	151357,0	14278,4	42970,7
9	140071,9	14312,3	3027,1	11285,1	140071,9		
10	128561,1	14312,3	2801,4	11510,8	128561,1		
11	116820,1	14312,3	2571,2	11741,0	116820,1		
12	104844,2	14312,3	2336,4	11975,9	104844,2	10736,2	46512,8
13	92628,8	14312,3	2096,9	12215,4	92628,8		
14	80169,1	14312,3	1852,6	12459,7	80169,1		
15	67460,3	14312,3	1603,4	12708,9	67460,3		
16	54497,2	14312,3	1349,2	12963,1	54497,2	6902,0	50347,0
17	41274,9	14312,3	1089,9	13222,3	41274,9		
18	27788,1	14312,3	825,5	13486,8	27788,1		
19	14031,6	14312,3	555,8	13756,5	14031,6		
20	0,0	14312,3	280,6	14031,6	0,0	2751,8	54497,2

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.3. Costos e ingresos del proyecto

4.3.1. Presupuesto de costos

Permite establecer los costos totales, representa los egresos o gastos en que incurrirá la empresa en el desarrollo normal del proyecto y sus operaciones, además ayuda a proyectar los ingresos y conocer las unidades a vender, el precio y la política de ventas implementadas.

4.3.1.1. Costos e Ingresos

4.3.1.1.1. Costos Directos

Son los cargos por concepto de material, de mano de obra y de gastos, correspondientes directamente a la fabricación o producción de un artículo o una serie de estos, en este caso que estén vinculados directamente con cada unidad habitacional.

Los costos indirectos son aquellos costos necesarios para realizar el proceso de desarrollo de todo el proyecto, desde la planificación hasta la entrega total.

**TABLA 4.13
 COSTOS DIRECTOS**

COSTOS DIRECTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materiales para construcción	560217,8	434400,0	434400,0	434400,0	434400,0
Terreno	110097,1	110097,1	110097,1	0,0	0,0
Mantenimiento y Reparación	1938,90	1958,29	1977,68	1997,07	2016,45
Seguros	2073,22	1716,05	1358,88	1001,70	395,96
Depreciaciones	7546,84	7546,84	7546,84	7546,84	7546,84
Total costos de construcción	681873,86	555718,30	555380,52	444945,61	444359,25
Gastos Administrativos	14500,05	14500,05	14500,05	14500,05	14500,05
Gastos Ventas	44127,24	35880,00	35880,00	35880,00	35880,00
Gastos Financieros	17550,78	14278,37	10736,20	6902,05	2751,84
TOTAL	758051,94	620376,72	616496,78	502227,71	497491,14

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.3.1.1.2. Materiales para la construcción

El Conjunto Habitacional Daniela está conformado por 61 unidades habitacionales, en efecto el cuadro siguiente es la propuesta y cálculos del primer año incluida la mano de obra directa, teniendo en cuenta que el primer año está conformado por el costo del terreno, obras de urbanización, áreas verdes y comunales de todo el proyecto.

**TABLA 4.14
 MATERIALES DE CONSTRUCCION**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Terreno	m2	3.277	33,60	110097,12
Materiales para construcción de casas	Unidades	13	30.000,00	390000
Obras de urbanización	m2	1.187	28,00	33236
Áreas verdes	m2	610	10,00	6100
Área comunal	Unidades	1	9800	9800
			Subtotal imprevistos	549233,1
			2%	10984,7
			Total	560217,8

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.3.1.1.3. Costo Terreno

El valor del terreno donde se llevará a cabo el proyecto será considerado como costo directo, forma parte esencial del valor del bien que se construirá, por lo que el valor de metro cuadrado del terreno debe ser cargado al costo por metro cuadrado total de construcción de una casa; y, el costo total del terreno donde se ejecutará el proyecto, debe ser registrado como parte del costo del mismo.

El terreno para la implantación del proyecto arquitectónico tiene un área de 9383 m2, alcanza los \$33,60 por metro cuadrado alcanza un total aproximado de \$ 315.468.80

4.3.1.1.4. Reparación y Mantenimiento

Los egresos de reparación y mantenimiento se realizan con el objeto de permitir el normal funcionamiento de los bienes de uso y se producen con el objeto de "reparar" o reponer la capacidad de uso de un bien. La reparación es necesaria en los casos en que se producen daños a los bienes por algún accidente o hecho fortuito.

**TABLA 4.15
 REPARACION Y MANTENIMIENTO**

Descripción	Valor	%	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
Edificaciones	14790	0,02	24,7	295,8
Vehículo	28774,2	0,05	119,9	1438,71
Muebles y enseres	2194,6	0,02	3,7	43,891008
Equipo de oficina	248,88	0,02	0,4	4,9776
Equipo de computo	2350,0	0,05	9,8	117,50247
			Subtotal	1900,9
			Imprevistos 2%	38,0
			Total	1938,9

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.3.1.1.5. Seguros

Con el fin de evitar riesgos, robos, incendios, etc. se ha tomado la decisión de asegurar los activos.

**TABLA 4.16
 SEGUROS**

Descripción	Valor	%	Valor Unitario	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
Edificaciones	14790	0,03	443,7	37,0	443,7
Vehículo	28774,2	0,05	1438,71	119,9	1438,71
Muebles y enseres	2194,5504	0,03	65,836512	5,5	65,836512
Equipos oficina	248,88	0,03	7,4664	0,6	7,4664
Equipos de computo	2350,0494	0,05	117,50247	9,8	117,50247
			Subtotal	2073,2	
			Imprevistos 2%	41,5	
			Total	2114,7	

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.3.1.1.6. Gastos de Administración

Afectan de forma indirecta al proceso productivo, es decir que no tienen relación con la construcción de las viviendas, para el control, dirección y ejecución de actividades de planificación, ventas, manejo adecuado de los recursos financieros, otros.

En este rubro se debe considerar normalmente los sueldos, gastos de mantenimiento, gastos de servicios básicos entre otros.

TABLA 4.17
GASTOS DE ADMINISTRACION

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
GASTOS ADMINISTRATIVO					
Gerente	Profesional	1	1.100,00	1100	13200,0
Secretaria	Profesional	1	500	500	6000,0
Auxiliar contable	Profesional	1	500	500	6000,0
SUBTOTAL					13200,0
GASTOS GENERALES					
Luz	KW/H	1922,8	0,12	19,2	230,7
Agua	M3	135	0,80	9,00	108
Teléfono	min	3125	0,04	10,4	125
Internet	Paquete	1	23,00	23,0	276
Suministro de oficina	Mensual	1	23	23	276
Subtotal					1015,7
Total					14215,7
Imprevistos 2%					284,3
Total					14500,1

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.3.1.1.7. Gastos de ventas

Los gastos de venta comprenden todos los costos asociados o vinculados con las ventas de cada unidad habitacional.

TABLA 4.18

GASTOS DE VENTAS

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
Vendedores	2	2990	2990,0	38870
Vendedor externo	1	316	316,0	3792
Alquiler de stands en ferias	2	300	50,0	600
Diseño página Web	1	672,0	3.605,2	43.262,00
			Subtotal	43262
			Imprevistos 2%	865,24
			Total	44127,24

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.4. Ingresos del proyecto

Para el presente proyecto se tiene programados 61 viviendas a un precio de venta de \$ 74.750,00; se realiza la reserva del 4 % del costo de la casa, la entrada del 10% Financiado para un año, en pagos mensuales al momento de la entrega con el 86 % del costo de la casa, financiado por un banco público o privado, se planea tener una venta mínima y promedio durante los 5 años del proyecto de 12-13 viviendas por año.

TABLA 4.19

INGRESOS DEL PROYECTO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos totales	758051,94	510279,60	506399,66	502227,71	497491,14
Venta Casas	13	12	12	12	12
Precio de venta unitario	74.750	74.750	74.750	74.750	74.750
Ingreso total	971.750	897.000	897.000	897.000	897.000

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.5. Evaluación del proyecto

La evaluación financiera permite determinar la rentabilidad del proyecto, respecto a las condiciones que ofrece, con toda la información recabada determinando el mercado potencial, características de cada unidad habitacional, la inversión inicial y los costos durante la etapa de construcción de las viviendas, la evaluación ayudara a obtener los elementos necesarios para la toma de decisiones y poder ejecutar o no el proyecto.

4.5.1. Instrumentos de evaluación

Para obtener los principales indicadores de evaluación se requieren los Estados de Situación Inicial, Estado de Resultados y el Flujo de Caja.

4.5.1.1. Estado de Situación Inicial

El Estado de Situación Inicial es un cuadro organizado que despliega detalladamente los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta una empresa para realizar el proyecto.

Activo = Pasivo + Capital

Para el presente proyecto de construcción, el Estado de Situación Inicial se define de la siguiente forma:

TABLA 4.20
ESTADO DE SITUACION INICIAL

BALANCE DE SITUACION INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
<u>Activo Corriente</u>		<u>Pasivos a Largo Plazo</u>	
Caja/Bancos	549746,8	Préstamo Largo Plazo	234026,0
Total Activo Corriente	549746,8	Total Pasivo Largo Plazo	234026,0
<u>Activo Fijo</u>		<u>PATRIMONIO</u>	
Edificaciones	14790,0	Capital	400288,5
Vehiculo	28774,2	Total Patrimonio	400288,5
Maquinaria y equipo	34170,0		
Equipo de oficina	248,9		
Muebles y enseres	2194,6		
Equipo de computo	2350,0		
Total Activo Fijo	82527,7		
<u>Activos Diferidos</u>	2040,0		
TOTAL ACTIVOS	634314,5	TOTAL PAS. + PATRIM.	634314,5

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.5.1.2. Estado de Resultados

Es también llamado Estado de Pérdidas y ganancias, presenta de manera ordenada, las cuentas de Ingresos, Costos y Gastos, durante la ejecución del proyecto. Se elabora con el fin de medir si el proyecto tendrá ingresos suficientes para su ejecución; y, saber los márgenes de utilidad para el pago de dividendos de los inversionistas.

TABLA 4.21
ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	971750	897000	897000	897000	897000
COSTO DE PRODUCCION	681.873,9	555.718,3	555.380,5	444.945,6	444.359,3
UTILIDAD BRUTA	289876	341282	341619	452054	452641
GASTOS ADMINISTRATIVOS	14500	14500	14500	14500	14500
GASTO DE VENTAS	44127	35880	35880	35880	35880
UTILIDAD OPERACIONAL	231249	290902	291239	401674	402261
GASTO FINANCIERO	17551	14278	10736	6902	2752
UTILIDAD ANTES DE REPARTO	213698	276623	280503	394772	399509
15% REPARTO TRABAJADOR	0	41493	42075	59216	59926
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	0	235130	238428	335556	339583
25% DE IMPUESTO RENTA	0	58782	59607	83889	84896
UTILIDAD NETA	213698	176347	178821	251667	254687

Elaborado por: Ximena Ortiz

4.5.1.3. Flujo de caja

Este documento muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo esperados para la ejecución del proyecto para determinar de dónde provendrán los ingresos y como se usarán esos fondos, ayuda a la toma de decisiones de ejecutar o no el proyecto, el Conjunto Habitacional Daniela, se tendrá un flujo de caja mensual del proyecto, que estará definida de la siguiente manera:

TABLA 4.22
FLUJO DE CAJA

AÑOS	UTILIDAD NETA	DEPRE Y AMORT	V.RESIDUAL	C.TRABAJO	INV.INICIAL	PRESTAMO	AMORTIZACION	FNC
0					634314,5	234026,0		-400288,52
1	213698	7547					39698,3	178274,2
2	176347	7547					42970,7	137381,3
3	178821	7547					46512,8	136020,7
4	251667	7547			2194,5504		50347,0	202522,4
5	254687	7547	8858,0				54497,2	216594,6

Elaborado por: Ximena Ortiz

Valor residual:

Concepto	Valor
Construcciones	7395
Equipo oficina	1463,03
Total	8858,0

4.6. Indicadores de evaluación

El estudio económico financiero evalúa la factibilidad y rentabilidad del proyecto, este estudio llegará a determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación los costos e indicadores globales.

- VAN (Valor Actual Neto)
- TIR (Tasa Interna De Retorno)
- PRI (Periodo De Recuperación De La Inversión)

4.6.1. Valor Actual Neto

El VAN es traer los flujos futuros a valores presentes y descontarles la inversión realizada, además proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto, si el valor actual neto es positivo, el proyecto debe aceptarse, de otro modo, no se debe ejecutar.

TABLA 4.23
VALOR ACTUAL NETO

PERIODO	FNC	FNCA
0	-400289	-400289
1	178274	156608
2	137381	106018
3	136021	92211
4	202522	120609
5	216595	113313
		188471

TP	0,045	%RAJ	0,37
%RP	0,63	TLR	0,1
TA	0,08		
1-t	0,337	i	0,138344

Elaborado por: Ximena Ortiz

FORMULA DEL VAN

I_0 = Inversión inicial.

4.6.2. Tasa Interna De Retorno

Es la tasa que mide la rentabilidad de una inversión y es el promedio de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, existe una manera de determinar si el proyecto es realizable o no.

Si $TIR > 0$ es FACTIBLE / Si $TIR = 0$ es INDIFERENTE / Si $TIR < 0$ es RECHASO

Es un valor en porcentaje, a través de la siguiente formula:

$$k_i + (k_s - k_i) \left(\frac{vans}{vans - van1} \right)$$

K_i = tasa inferior K_s = tasa mayor

$Vans$ = van tasa mayor $Van1$ = tasa menor

TABLA 4.24
TASA INTERNA DE RETORNO

**TIR DEL
 INVERSIONISTA**

0,301612451 0,322
 0,311612451 0,311612451

AÑOS	FNC	TASA 30,16%	TASA 32,2%
0	-400289	-400289	-400289
1	178274	136964	134891
2	137381	81089	78654
3	136021	61682	58924
4	202522	70558	66383
5	216595	57975	53719
		7980,0414	-7717,427

31,161%

Elaborado por: Ximena Ortiz

Al analizar los resultados obtenidos se determina que el TIR es 31.161% y es mayor a 0 por lo tanto el proyecto es factible.

4.6.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Ayuda a determinar el periodo de recuperación de la inversión, es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

TABLA 4.25
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

PERIODO	FNC	FNCA	FNCAA
0	-400289	-400289	-400289
1	178274	153552	-246736
2	137381	101921	-144815
3	136021	86918	-57898
4	202522	111466	53569
5	216595	102680	156249

Elaborado por: Ximena Ortiz

El proyecto tiene un periodo de cinco años y la recuperación de la inversión es en el cuarto año.

4.6.4. Precio de venta

El precio es la expresión monetaria del valor que se le asigna a un bien y, que el consumidor estaría dispuesto a pagar. Para llegar a determinar un precio adecuado debe estar acorde con los objetivos financieros del proyecto y en competencia del mercado.

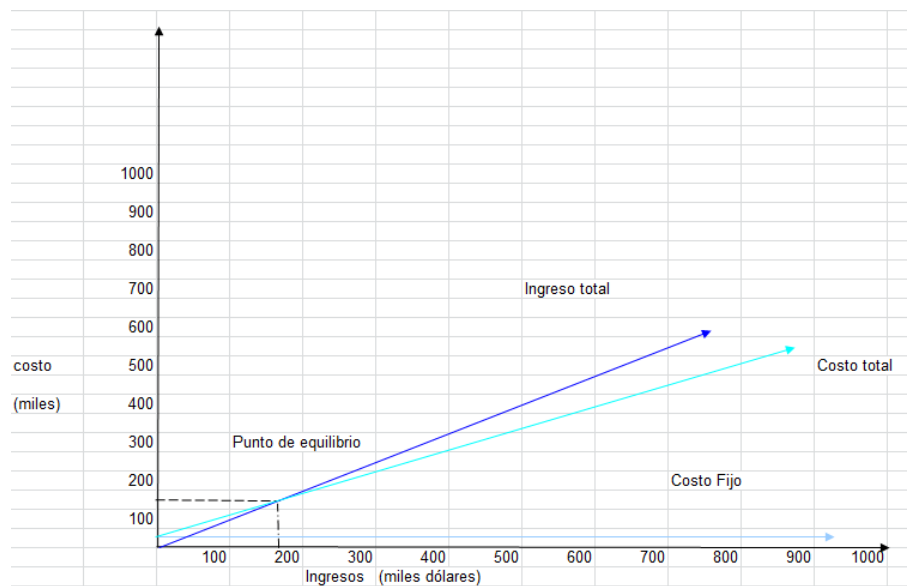
El costo total por la construcción de una vivienda tiene un valor de \$ 54743,17; las aspiraciones de los inversionistas es tener un 36.55% de rendimiento, agregados al costo de construcción de una vivienda.

TABLA 4.26
PUNTO DE EQUILIBRIO

	1	2	3	4	5
DESCRIPCION					
COSTO FIJO	87737,0	75879,6	71999,7	67827,7	63091,1
COSTO VARIABLE	670314,9	434400,0	434400,0	434400,0	434400,0
COSTO TOTAL	758051,9	510279,6	506399,7	502227,7	497491,1
INGRESOS	971750,0	897000,0	897000,0	897000,0	897000,0
PUNTO DE EQUILIBRIO	282841,9	147133,6	139610,2	131520,7	122336,3

Elaborado por: Ximena Ortiz

GRAFICO 4.27
PUNTO DE EQUILIBRIO



Elaborado por: Ximena Ortiz

El costo total del proyecto es \$2774450,1, teniendo en cuenta que son 61 unidades habitacionales y el costo por casa es de \$45482,8.

4.7. INDICADORES DE FINANCIEROS

Los indicadores evalúan la viabilidad de un proyecto, los indicadores se calcularan en este proyecto permiten dar una medida ajustada de la rentabilidad se puede obtener con el proyecto de inversión, antes de ponerlo en marcha.

4.7.1. Indicadores de rentabilidad

Es el beneficio obtenido con relación a la inversión que genera.

4.7.1.1. Rentabilidad sobre la inversión total

4.7.1.3. Rentabilidad sobre ventas

CAPTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Luego de realizar los estudios necesarios de mercado, técnico, económico y después de elaborar un adecuado análisis financiero se obtuvo a las siguientes conclusiones:

- El proyecto de construcción conjunto habitacional Daniela es técnicamente factible y económicamente rentable, el 61% de las familias afirmaron que desean adquirir una vivienda.
- Considerando la productividad esperada se estableció que la duración del proyecto será de 5 años dividiendo en 5 etapas que corresponden a cada año el cual solo el primer año con 13 unidades habitacionales y 12 viviendas a partir del segundo año, estimando una utilidad neta de \$213698,1 para el primer año, lo que confirma la factibilidad de la inversión.
- El costo del terreno será financiado a tres años, debido a una negociación con el vendedor.
- El proyecto ayudara a la reducción del déficit de vivienda en la Quito, por una carencia de alrededor de 100.000 viviendas en la ciudad, las actuales políticas ayudan que el crédito para vivienda sea más accesible y rápido con bajas tasas de interés.

5.2. Recomendaciones

Luego de la evaluación y conclusión del proyecto se procede a realizar las siguientes recomendaciones:

- Ejecutar el proyecto de inversión “Conjunto Habitacional Daniela, con la debida asistencia técnica especializada en el sector de la construcción.

- Asignar al proyecto un costo para cada actividad de forma tal, que puedan ver reflejados durante la ejecución del proyecto, con esto se puede tener un el avance del proyecto visualizado objetivamente.

Las 61 unidades de vivienda de este proyecto ayudara a disminuir en un porcentaje el déficit de vivienda y mejorar el ornato del sector.

Anexo 1.

COSTOS DE CONSTRUCCION	115,75m2
TOTAL	\$45482.8
ESTRUCTURA	8904,19
Preliminares	1130,06
Losas Cimentacion	4363,87
Losa entrepiso	1890
Estructura planta alta	1520,26
Mamposteria	5133,13
Manposteria planta baja	1926,13
Manposteria planta alta	1311,7
Enlucidos	1895,3
Instalaciones	5044,94
Patios e instalaciones	534,93
Aparatos sanitarios	3255,91
Cableado electrico	1254,1
Acabados	16810,04
Entrepiso	953,97
Gradas	947,92
Revestimientos	5863
Carpinteria	4480
Carpinteria modulae	3365
Variosas	1200,15
Gastos Administrativos	122,95
Gastos Ventas	3076,18
Gastos Financieros	976,76
Terreno	5414,61

Bibliografía

- Revista clave, rentabilidad del mercado inmobiliario en Quito por Verónica Acosta, páginas 184-192, 2014.
- Revista clave, Requisitos para obtener crédito hipotecario por Caridad Vela, 2014.
- Revista clave, Biess: \$1.340 millones en hipotecarios por Caridad Vela, 2015.
- Cámara de la Construcción de Quito, Manual de costos en la construcción.
- Corporación Financiera Nacional (C.F.N.).
- Gamboa & Asociados, Tendencia del mercado Inmobiliario, 2009.
- Gridcon, Inteligencia Inmobiliaria, Análisis de la demanda de Vivienda en Quito y Guayaquil, 2008.
- Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (I.N.E.C.).
- MOYA Rolando, Guía Arquitectónica de Quito, Ediciones TRAMA, 2007.
- Revista Cámara de la Construcción Quito, Edición Febrero, Agosto 2012.
- Distrito Metropolitano de Quito <http://www.quito.gob.ec/> 2012 .
- Market Watch, (2011). Estudio de Oferta de la Ciudad de Quito del año 2011. Quito.
- Ecuador, B. C. (2012). Promedio en el PIB últimos años. Obtenido de www.bce.fin.ec.
- Cámara de la Construcción de Quito. Boletín Trimestral. Abril 2012.
- Ecuador, B. C. (2012). Promedio en el PIB últimos años. Obtenido de www.bce.fin.ec
- Aguilar, Carolina. “Portal de Carolina”. Plan de negocios. Universidad San Francisco de Quito. Octubre 2009.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (Acceso 30 de mayo 2010).
- Social, B. d. (12 de Mayo de 2012). Biess. Banco del Iess. Obtenido de www.biess.fin.ec:
- Líderes, R. (27 de Febrero de 2012). El Biess Cimenta las Bases del Auge Inmobiliario.
- Líderes, R. (24 de Febrero de 2012). Quito destapa toda una oferta inmobiliaria.

- INEC. (Enero de 2013). "Reporte Mensual del Inflaci3". Obtenido de Banco Central del Ecuador.
- Ecuador, B. C. (2012). Promedio en el PIB 3ltimos a3os. Obtenido de www.bce.fim.ec