

TRABAJO DE TALLER DE TITULACION MASTER

MBA

UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS



EVELYN AGUAS ALFARO

DIRECTOR JUAN MONTERO

MARZO 2010

INTRODUCCION.....	3
I. INFORMACION DEL PROYECTO.....	5
i. ESTILO CORPORTATIVO, IMAGEN.....	6
ii. ENFOQUE SOCIAL, IMPACTO EN LA COMUNIDAD.....	6
iii. MISIÓN Y VISIÓN.....	7
iv. OBJETIVOS DE CRECIMIENTO Y FINANCIEROS.....	¡Error! Marcador no definido.
II. NOMBRE DE LA COMPAÑÍA:.....	7
i. INFORMACION LEGAL:.....	8
ii. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	9
iii. UBICACIÓN:.....	13
III. ANALISIS DE LA INDUSTRIA.....	14
i. ENTORNO MACROECONOMICO.....	14
ii. ANALISIS DE LA SITUACION POLITICA DEL ECUADOR.....	18
iii. ANALISIS DEL SECTOR:.....	19
iv. ANALISIS DEL MERCADO:.....	22
v. ANALISIS DE LA COMPETENCIA:.....	27
vi. ANALISIS FODA:.....	34
IV. ESTRATEGIAS DE MERCADEO:.....	35
i. CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	35
ii. ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN:.....	36
iii. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN:.....	37
iv. ESTRATEGIAS DE PRECIOS:.....	38
v. ESTRATEGIAS DE PROMOCION:.....	43
vi. ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN:.....	44
vii. ESTRATEGIAS DE SERVICIO:.....	45
viii. PRESUPUESTO:.....	46
ix. PROYECCIONES DE VENTAS:.....	48
V. OPERACIÓN.....	48
i. FICHA TECNICA DEL PRODUCTO:.....	48
ii. DESCRIPCION DEL PROCESO:.....	50
iii. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS:.....	52
iv. PLAN DE PRODUCCION:.....	56
v. PLAN DE COMPRAS:.....	58
VI. PLAN FINANCIERO:.....	60
i. GASTOS DE PERSONAL:.....	60
ii. ANÁLISIS DE RELACIONES FINANCIERAS:.....	60
VII. IMPACTO AMBIENTAL:.....	61
VIII. REFERENCIAS Y ANEXOS.....	63
i. REFERENCIAS.....	63
ii. ANEXOS.....	¡Error! Marcador no definido.

TRABAJO DE TITULACION MASTER

INTRODUCCION

El congelamiento bancario que tuvo lugar en el gobierno de Mahuad, forzó a que las personas pierdan credibilidad en el sistema bancario del país, volcándose a realizar inversiones en bienes muebles e inmuebles.

Esa resistencia a seguir invirtiendo y ahorrando en la banca tradicional propició a que la demanda de departamentos y casas se multiplique mucho más rápido de lo que la oferta en esos momentos podía atender.

Adicionalmente, las remesas de los migrantes se convirtieron en un rubro muy importante para el sostenimiento de la economía, constituyéndose en el tercer generador de dólares del país, luego del petróleo y el banano. Una parte muy significativa de esas remesas se destinaba a la compra o construcción de vivienda para asegurar una de las necesidades más preciadas del núcleo familiar.

Estos factores, entre otros favorecieron para que durante los últimos 5 años el sector de la construcción, sobre todo para el área de la vivienda, tenga un repunte muy significativo para poder atender a la sobre demanda del sector. Así se iniciaron múltiples proyectos, enfocados a ofrecer soluciones habitacionales tanto para los segmentos medio, medio-alto, y alto.

Actualmente pese a la crisis mundial, el sector de la construcción se ha visto en aprietos debido a la falta de crédito en el mercado por parte de la banca. El gobierno en vista de esta falta de recursos para que la gente acceda a créditos ha decidido reforzar a través de créditos hipotecarios por parte del Instituto de Seguridad Social del Ecuador, sumado a esto que la banca siendo más cautelosa, ofrezca planes de financiamiento a largo plazo, hasta 15 años, con

tasas de interés de alguna manera aceptables, aunque muy por encima de los parámetros internacionales para una economía dolarizada.

Estos planes de financiamiento permiten ampliar la base de potenciales clientes que hasta hace muy pocos años veían un imposible adquirir vivienda propia. Así mismo, las personas de un nivel económico más elevado han optado por mejorar su status de vivienda.

En lo que se refiere al sector empresarial, la estabilidad de una economía dolarizada que permite mantener los precios en una moneda dura eliminando los sobresaltos de las devaluaciones, hayan permitido que se vea con cierto optimismo la generación de negocios en nuestro país, aunque con las precauciones producto de la inestabilidad e inseguridad política y jurídica del país. Esta generación de negocios demanda bienes de alquiler tanto de vivienda temporal como de oficinas.

A pesar de que existe cierto descontento con la política actual que está desarrollando el régimen, es necesario, crear opciones a los inversionistas nacionales, tanto para ser parte de los proyectos inmobiliarios, como para invertir en la compra de bienes inmuebles.

La demanda de vivienda no es satisfecha en su totalidad nos queda un gran porcentaje por atender, y es una oportunidad para el sector de la construcción el cubrir ese déficit, siempre y cuando existan estímulos financieros y económicos para empresarios e inversionistas.

Con los antecedentes aquí expuestos, vemos la importancia de elaborar un proyecto que refleje la alternativa, tanto de mercado como financiera, de incursionar en este campo, con un enfoque profesional y de excelencia en el servicio con el propósito de convertirnos en una empresa con un verdadero valor agregado en la entrega de nuestros productos.

A su vez según el Municipio de Quito, en el centro norte de Quito existen alrededor de 9000 solares sin edificarse en las zonas donde la plusvalía aumenta sistemáticamente. A pesar que se pagan multas por no construir en esos solares, los dueños prefieren seguir manteniendo esos lotes para que adquieran mayor plusvalía, ya que las multas que pagan es menor a la plusvalía que ganan año tras año. Por lo que espacios para construir si hay en el sector que se pretende, pero los costos de las tierras cada vez son más elevados.

La vivienda es la base del patrimonio familiar, donde se reafirma su identidad y se concretan sus logros es por esto que es tan importante ser parte del desarrollo de la ciudad.

I. INFORMACION DEL PROYECTO.

El presente proyecto a través de la conformación de La Pradera Constructora S.A, desea ser especialista en Construcciones Residenciales, que respalden el equipo de trabajo. Con el interés de brindar un excepcional servicio integral el mismo que caracterizará a la empresa en diseño arquitectónico y estructural, construcción y administración de cada proyecto.

Siempre con la búsqueda constante por la excelencia en el servicio de construcción, tomando en cuenta el tiempo, el costo y la calidad que el cliente requiere y busca.

Lograr estar al tanto de los nuevos retos que presenta el mundo, la tecnología y la sustentabilidad son factores que tendrá muy en cuenta en cada uno de los proyectos.

Esta nueva empresa aspira contribuir al desarrollo, la prosperidad, la estabilidad y la salud del entorno social en el que éste opere, creando puestos de trabajo directo e indirecto, impulsando la economía y creando valor para los accionistas.

El objetivo de la creación de esta nueva compañía es la construcción de viviendas y servicios aliados en la ciudad de Quito, bajo el cumplimiento de todas las disposiciones legales y técnicas, que brinde nuevos servicios de alto valor agregado a sus clientes, buscando siempre ir más allá de sus expectativas.

Los servicios que prestará la empresa deberán tener estrategias diferenciadas para posicionarse y competir en el mercado, desarrollándose en las áreas que la empresa decida, como por ejemplo:

- a. Construir vivienda para un nivel socioeconómico medio-alto, alto de la ciudad de Quito.
- b. Servicio de compra venta de propiedades a través de una Inmobiliaria propia de la constructora.
- c. Servicios Post venta
- d. Servicio de Call center
- e. Servicios adicionales como reparaciones del hogar
- f. Servicios de construcción en general

i. ESTILO CORPORATIVO, IMAGEN.

El logo de la empresa reflejará un ambiente elegancia y sobriedad, el mismo que permitirá que seamos fácilmente identificados, El logo irá impreso en la papelería que se utilizará, en las vallas publicitarias, gigantografías, en nuestra pagina web, se lo utilizará únicamente para la promoción y publicidad.

La página WEB será la siguiente:

www.lapraderaconstructora.com

ii. ENFOQUE SOCIAL, IMPACTO EN LA COMUNIDAD.

El impacto que tiene el sector de la construcción sobre la comunidad, es que es un medidor del progreso y crecimiento de una ciudad, país o nación.

Este progreso se lo ve reflejado en la construcción de carreteras, vías de acceso a nuevos destinos, en la construcción de aeropuertos, terminales, centros comerciales, vivienda, siendo estos los parametros que miden el factor de crecimiento y desarrollo de un país.

Todas las personas tienen la necesidad de tener un espacio, una vivienda propia, y a través de la construcción se pretende aportar para el bienestar de los ciudadanos.

El sector de la construcción es muy importante para un país, ya que es generador de fuentes de empleo directo e indirecto, lo que beneficia para el desarrollo de la economía y para reducir el nivel de desempleo que actualmente está creciendo.

iii. **MISIÓN Y VISIÓN.**

MISION: Satisfacer las necesidades de nuestros clientes con espacios provechosos, excediendo sus expectativas y proporcionándoles servicios integrados en el diseño, desarrollo y construcción de sus proyectos, utilizando tecnología de punta, materiales contemporáneos y sistemas constructivos innovadores, para que el usuario, obtenga el mejor provecho en su inversión.

VISION: Crecer como empresa constructora líder en diseño y construcción en Ecuador, evolucionando constantemente nuestros servicios, con un absoluto compromiso con nuestros clientes, siendo sensibles a lo que ellos desean y necesitan, brindándoles confianza y seguridad.

II. **NOMBRE DE LA COMPAÑÍA:**

Seleccionar el nombre de la empresa es trascendente para la compañía, ya que este puede o no expresar lo que la empresa puede hacer.

Es un nombre fácil de comprender, es claro y de fácil recordación para los clientes. Lo que permitirá un posicionamiento más rápido y que las personas puedan identificar sin mayor esfuerzo.

Permitirá que se distinga de la competencia, ya que la mayoría de empresas utilizan los apellidos para diferenciarse.

Se buscará proyectar a los clientes la personalidad de la empresa lo que permitirá destacarse, así como también creará confianza y proyectará seriedad a través del nombre. Con el nombre también se podrá servir de nexo para que los potenciales clientes deduzcan la dirección de nuestro sitio Web fácilmente.

La Pradera Constructora S.A, tendrá como marcas asociadas a La Inmobiliaria la Pradera, que es quien se dedicará a la venta de los proyectos propios, ya que la mayorproyectos de otras constructoras y a la intermediacion en la compra-venta, arriendo y avalúos de vivienda secundaria.

Al utilizar otro nombre para la inmobiliaria otras empresas constructoras accederán a entregar sus proyectos para la comercializacion de los mismos, sin necesidad de estar vinculados con la constructora.

i. INFORMACION LEGAL:

La empresa será una sociedad anónima, tendrá como característica principal, que es una sociedad cuyo capital estará dividido en acciones negociables, y sus accionistas responderán únicamente por el monto de sus aportaciones. Se administrará por mandatarios amovibles socios o no de la misma. Estará sujeta a todas las reglas de las sociedades mercantiles anónimas.

La Pradera Constructora S.A., contará con cuatro socios principales. Los mismos que tendrán un representante legal.

El capital mínimo con que ha de constituirse La Pradera Constructora S.A., es de ochocientos dólares. Las aportaciones por parte de los socios se la

realizarán mediante dinero en efectivo y en bienes muebles, inmuebles e intangibles.

El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, los bienes serán avaluados por los socios. La compañía podrá establecerse con el capital autorizado, el mismo que no podrá ser mayor al doble del capital suscrito.

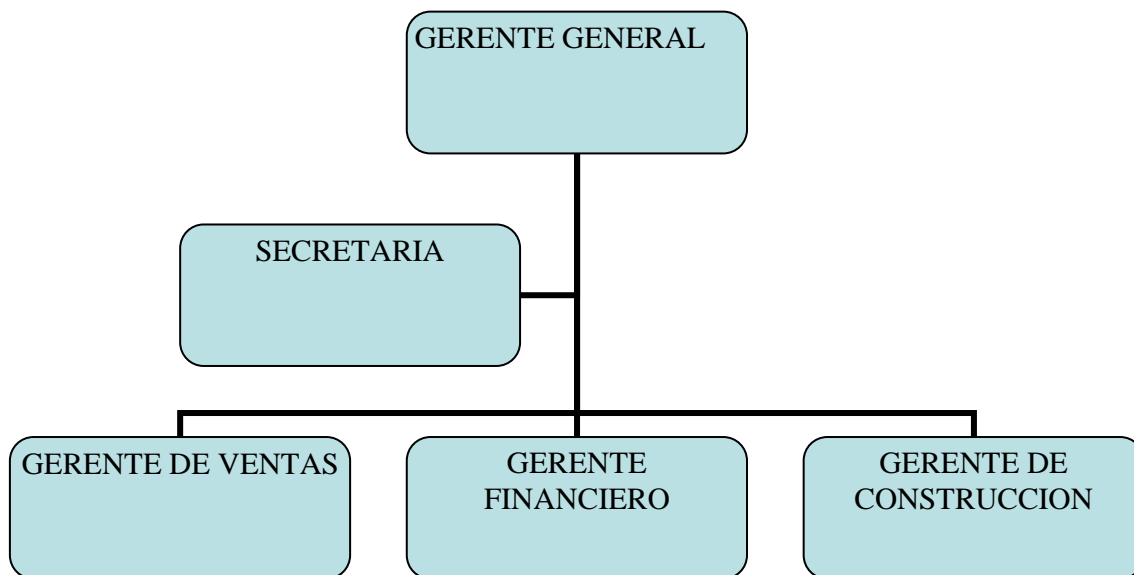
La participación de los accionistas se verá reflejada de acuerdo al monto de aportación de cada uno y las utilidades serán entregadas en su misma proporción.

ii. **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

El equipo de trabajo de La Pradera Constructora S.A, tendrá una gran ventaja competitiva, debido a que se seleccionará como parte del grupo de trabajo a personas con talento, conocimiento, experiencia y la motivación para el personal será la gran cimentación que sustentará las estrategias y esfuerzos en el desarrollo de los proyectos.

Los clientes buscan productos y servicios de calidad, es por esto que continuamente estarán en capacitación para que se pueda obtener mejores habilidades y conocimientos, y así, podrá estar de acuerdo a los nuevos cambios y retos que la industria de la construcción exige.

La estructura organizacional de Constructora Alfaro S.A. será la siguiente:



Descripción de los cargos:

- 1) **Gerente General:** La persona que desempeñe este cargo deberá tener un MBA en administración de empresas y experiencia en el área de la construcción.

Las funciones serán las siguientes:

- Elaborará presupuestos de ingresos y egresos.
- Elaborará anualmente el plan de acción con los gerentes de los departamentos.
- Elaborará la descripción de funciones de los Jefes de cada departamento.
- Establecerá metas y estándares de calidad para la construcción y terminación de cada proyecto a construir.
- Establecerá las políticas de la empresa.

- Realizará recorridos periódicos en cada uno de los proyectos que se este desarrollando.
- Analizará las ventas de los proyectos.
- Supervisará las adquisiciones.
- Analizará estados financieros
- Seleccionará a los obreros de cada área y a los colaboradores

2) Gerente de Marketing y Ventas: La persona a cargo de marketing y ventas deberá tener un título académico de Ingeniero Comercial o Marketing. El mismo que tendrá experiencia en ventas inmobiliarias.

Las funciones serán las siguientes:

- Elaborará planes d mercadeo y ventas
- Desarrollará estudios de mercado
- Elaborará el presupuesto de gastos del presupuesto de ventas
- Realizará la campaña de publicidad con los medios más convenientes para la promoción y venta de los proyectos en construcción
- Diseñará el material de publicidad para promover la venta
- Elaborará un plan de ventas

3) Vendedor: El vendedor deberá un título académico en Administración de Empresas, Ingeniero Comercial o de Marketing.

Las funciones serán las siguientes:

- Elaborará informes de ventas mensuales.
- Elaborará informe de visitas y llamadas a clientes.
- Informará a la Gerencia de Marketing y Ventas del cumplimiento de metas para las ventas asignadas.

4) Gerente Financiero: El Gerente Financiero deberá tener un título académico de Ingeniero en Finanzas.

Las funciones serán las siguientes:

- Elaborará los estados financieros y presupuestos periódicamente
- Supervisará el trabajo del personal a su cargo, en este caso del Contador
- Analizará y compara los presupuestos y gastos reales comentando el origen de las variaciones
- Elaborará la nómina de los empleados
- Realizará la contratación de obrero de acuerdo a lo establecido por la ley y controla su asistencia.

5) Contadora: El contador o contadora deberá tener el Título Académico de CPA que le permitirá firmar todos los balances de la empresa y llevar la contabilidad de la misma.

6) Gerente de Construcción: El mismo que deberá tener un título académico de Ingeniero Civil.

Las funciones serán las siguientes:

- Planificará y ejecutará de la obra de construcción
- Coordinará la construcción con los obreros
- Realizará las adquisiciones del material para la construcción
- Seleccionará y contratará a los proveedores del proyecto en construcción.

7) Secretaria: La secretaria deberá tener el título al menos de bachiller y deberá por lo menos estar cursando el 2do semestre de la universidad en carreras a fines a la constructora.

Las funciones serán las siguientes:

8) Asesor Jurídico Externo: Es la persona que se encargará de todos los temas legales que la Compañía requiera. Promesas de compra venta, escrituras, etc.

9) Mensajero: Deberá tener al menos un título de bachiller. El mismo que deberá realizar todos los trabajos fuera de la oficina, pagos en bancos, envíos de documentos etc, éste asistirá a la secretaria.

10) Limpieza: Es la persona que se encargará del mantenimiento de las instalaciones de la empresa.

Gobierno Corporativo: La responsabilidad para la toma de decisiones de La Pradera Constructora S. A., recaerá sobre el Gerente General, sin embargo, éste se apoyará en las recomendaciones de los accionistas y de su equipo de trabajo.

iii. **UBICACIÓN:**

La ubicación de la compañía es estratégica, es por eso que se establecerá en la ciudad de Quito, ubicándose en una zona empresarial de la ciudad.

Esto se debe al gran desarrollo del sector en la ciudad de Quito, el mismo que ha tenido un importante ascenso desde año 1995, con una consolidación hasta la presente fecha.

El número de proyectos inmobiliarios que actualmente se encuentran en construcción son 677, distribuidos en el Norte, Centro Norte, el Sur, los valles de los Chillos y Cumbaya, y Pomasqui.

Los factores por los que debería la empresa ubicarse en la ciudad de Quito son los siguientes:

1. Las necesidades de los clientes van cambiando así como también con la llegada de nuevas empresas constructoras, las mismas que ofrecen productos de menor tamaño en m² por vivienda.
2. El centro norte de Quito es el sector de mayor preferencia para las constructoras debido a que se concentra el 53% de los nuevos proyectos inmobiliarios a desarrollarse en la ciudad.
3. El aumento del precio del metro cuadrado se da por la disminución en los m² de vivienda que se ofrecen actualmente.

III. ANALISIS DE LA INDUSTRIA

i. ENTORNO MACROECONOMICO

En el último trimestre del año 2008, se desencadenó en los Estados Unidos de Norteamérica una crisis económica financiera, la misma que tiene como origen el sector inmobiliario desarrollándose a nivel global. Esta crisis se evidenció en la quiebra de bancos y el cierre de empresas debilitando las economías más fuertes.

Sin embargo, para la economía del Ecuador y Latinoamérica, la crisis no fue tan letal como se pensaba, América Latina cerró el año 2008 con un crecimiento del 4,6% según las cifras de la CEPAL, (Comisión Económica para América Latina), siendo el Ecuador el más alto de la región con un crecimiento del 6,35%. Sin embargo, Para el año 2009 se reflejó un aumento de la tasa de desempleo del 7,8% en la región, tuvo una caída promedio de su productividad del menos 2%, valor relativo que podría ser positivo alrededor del 2.9% promedio en el año 2010, considerando la capacidad de compra mediante importaciones de materias primas por parte de los países ricos que habrían superado la crisis global y estarían en proceso de ajuste y reactivación económica.

Se prevé un crecimiento del comercio mundial en un 3,8% según los estudios el FMI a (2009), el producto mundial crecerá en aproximadamente un 2%, esto se debe a la recuperación de Asia en un 7%, de EEUU y de Europa en

aproximadamente un 2%. Así como también América Latina tendrá una recuperación frente al 2009.

Comportamiento del PIB

En los últimos años el PIB ha tenido un constante crecimiento esto debido al alto precio del petróleo, demostrándose con una balanza comercial positiva de \$ 911 millones. (BCE, 2008).

El impacto en la caída de los precios de materias primas como el petróleo y las remesas de los emigrantes que disminuyeron en el segundo trimestre del 2009 en un 19,7% habiendo sido en el 2008 de USD2.821.6, han ayudado al debilitamiento de la situación fiscal, de la balanza de pagos, del crecimiento económico y el creciente desempleo del país, con respecto del año anterior.

La Balanza Comercial terminó con un saldo negativo de \$450 millones provocada por la caída de las exportaciones petroleras.

Riesgo país

A febrero de este año el Ecuador tiene un índice de riesgo país de 822 puntos (BCE, 2010), esto quiere decir, que es el indicador que determina la medida en la cual un país cumple o no con las obligaciones internacionales, el mismo que es tomado en cuenta por los inversionistas extranjeros para saber cuál es el rendimiento que deben esperar de acuerdo al riesgo que estén dispuestos a asumir.

Inflación:

La inflación en el año 2009 cerró con el 4,02% (BCE, 2010). Las razones fundamentales se deben a las políticas populistas del gobierno, reformas tributarias, aumentó de salarios básicos. La inflación afecta directamente las utilidades de los negocios debido a que el poder adquisitivo de las personas se ve afectado.

Ingreso per cápita para el 2008 fue de \$3.808 mientras que en el año 2009 fue de \$ 3.670, lo que nos muestra una caída significativa para la economía de las familias. (BCE, 2009).

El 2009 cierra el crecimiento de la producción con un 1%, a causa de una contracción económica debido a la crisis internacional y a la equivocada política interna que desencadena un desempleo de la Población Económicamente

Activa del 9,1%, siendo el subempleo del 51,7%, lo que significa que apenas el 37,1% de la población, es decir que 2.7 millones de habitantes tienen un empleo con un salario digno.

Este fenómeno recesivo obedece en términos generales a la nueva política tributaria, a la falta de inversión privada tanto extranjera como nacional, el bajo crecimiento de la producción y las exportaciones de petróleo, la fuga de capitales al exterior, el aumento de los costos empresariales, a la insuficiente política de concesión de créditos por falta de la banca, el aumento del gasto público y déficit fiscal, lo que provoca que la competitividad del país y de las empresas sea cada vez menor.

Siendo el sector inmobiliario, construcción, manufactura, comercio, banca y petróleo, siendo los de mayor afectación.

El panorama macroeconomico para el año 2010 es de gran ajustes para las economías mundiales, según el Fondo Monetario Internacional, El precio del petróleo a nivel mundial estará alrededor de \$78 dólares por barril, mientras que en el Ecuador estará alrededor de \$75 dólares. El precio más alto en la historia del Ecuador.

Según el Fondo Multilateral de Inversiones, FOMIN, se espera un incremento en la llegada de remesas por parte de los migrantes y una recuperación en las exportaciones de materia prima, lo que incentivará el crecimiento económico familiar y del país.

De acuerdo al Banco Central del Ecuador, los últimos 10 años el sector de la construcción ha crecido a una tasa anual del 14%, sector que contribuye cada

vez más en un mayor aporte al PIB. En el año 2005, representando casi al 8,33% del Producto Interno Bruto, en el año 2007 representó el 9,08 % , el 2008 represento el 9,77% y el 2009 representó el 10,60 del PIB, siendo esta relación año tras año más alta.

El crecimiento del sector de la construcción para el 2010 se estima un crecimiento del 3%, según la CAPEIPI (Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha).

El gobierno piensa fortalecer a la economía utilizando la reserva monetaria que es de 2.555 millones de dólares que el Ecuador tiene en bancos extranjeros, con esto afirma financiar el desarrollo económico del país (Declaraciones Diego Borja, Revista Vanguardia, diciembre 2009).

Asegura que la mediana empresa es la que tiene el desempleo más alto, la banca pública apoyara a la empresa mediana con crédito. A través de 200 millones de dólares que están destinados a través del Banco del Pacifico para dar crédito. Otra línea de crédito por 200 millones para el Banco de la Vivienda. Siendo la mediana construcción la que más empleo genera y el negocio de la construcción se siente en la mediana producción.

Por lo que con estos créditos, la industria de la construcción se verá fortalecida ya que podrán adquirir crédito para la adquisición de vivienda. (BCE,2009)

Las tasas referenciales que actualmente se encuentran en vigencia son las siguientes:

- Tasa activa efectiva para vivienda: 11.33% (BCE,2010)
- Tasa pasiva plazo 30 a 60 días: 4.59% (BCE,2010)
- Tasa pasiva a 361 días a mas: 7.19% (BCE,2010)

El Gobierno aspira generar 150.000 puestos de trabajo a través de estas líneas de crédito, con la colaboración de la banca pública para los sectores de agroindustria, manufactura, agroalimentaria, textil, confecciones.

La obra pública que genera muchos empleos, a través de carreteras secundarias, mercados locales, canales de riego, silos y almacenamiento, con gobiernos, empresas y actores locales.

Para lograr que estas cifras sean positivas para el Ecuador en el 2010, se debe establecer una nueva política comercial que sea propicia para incrementar las exportaciones hacia los principales socios comerciales, tomando medidas que permitan fomentar la seguridad interna, que genere inversión y trabajo, a través de la cooperación público-privada que potencie la producción de los sectores más importantes para el desarrollo de la economía del país.

El país no puede salir adelante con ofrecimientos y gastando todas las reservas, se deben generar nuevos negocios, convenios con otros países, convenios con los gremios para todos unidos y con un pensamiento de progreso, se logre activar la economía.

ii. **ANALISIS DE LA SITUACION POLITICA DEL ECUADOR**

El Ecuador viene sufriendo una inestabilidad desde el año 1996 la misma que empezó, con la guerra del Cenepa, en la cual el país tuvo que direccionar muchos recursos para el enfrentamiento bélico con el Perú. Seguido de desastres naturales que acabaron centenares de viviendas, devastando miles de hectáreas de tierras que han sido el sustento de cientos de familias, dejando como saldo más pobreza para el país.

Así como también la inestabilidad de los gobiernos sufriendo caídas empezando con Abdalá Bucaram, el mismo que fue derrocado por los gremios de empresarios, apoyado por la ciudad de Quito y la prensa.

Jamil Mahuad siguió el mismo camino, en el 2000 tuvo que huir tras la estafa más grande que el país ha vivido, al encubrir a los banqueros, los mismo que ofrecían tasas de interés altísimas, en el que la gente vendió sus propiedades para invertir en el banco, sin saber que sería su final económico. Lo que dio como resultado la dolarización, en la que el sucre se devaluó de

\$10.000 sucres a \$25.000 sucres por dólar. Llegando la inflación al 100%. La banca se declaró en quiebra los mismos que escaparon del país.

La historia de derrocados continúa con en el 2004 Con la caída Lucio Gutiérrez, fomentado por la extrema derecha conservadora del país, entregado el poder al Vicepresidente Palacios, el mismo que ubicó en puestos estratégicos, siendo estos los mismos que apoyan al actual régimen.

Ganando las elecciones Correa, quien ahora controla todos los poderes del estado, estando vinculado al gobierno, todos los grupos de izquierda que por años no han tenido mayor participación, los mismos que tienen presencia del sindicato de profesores estatales controlado por el partido marxista, leninistas, estalinista MPD, que usan la educación para ganar privilegios y financiarse, mediante continuas huelgas. Así como también las afinidades con gobiernos de izquierda, que actualmente siguen una misma línea.

Lamentablemente la inestabilidad política, jurídica, los escándalos de corrupción y el involucramiento con organismos terroristas, las medidas económicas, la falta de apoyo al empresario, la mala forma de llevar la política que este gobierno tiene, ha hecho que el riesgo país y que la imagen del país internacionalmente no sea la mejor, lo que provoca que los inversionistas extranjeros, decidan tomar otros rumbos para aperturar nuevos negocios, dejando al país caer sumido en la pobreza y en la falta de desarrollo y crecimiento del mismo.

A pesar que el gobierno se ha fragmentado, es un apena que el país no tenga una oposición clara y definida, no hay una ideología política que de propuestas reales y claras para el futuro político y desarrollo del país, es por esto que el actual régimen tampoco se siente obligado a cambiar su política.

iii. **ANALISIS DEL SECTOR:**

El crecimiento del sector de la construcción se manifiesta a través de nuevas compañías constructoras. De acuerdo con la Superintendencia de Compañías,

actualmente existen 1.680 empresas comparadas con las menos de 300 que existían al final de la década de los años 70.

Ecuador es un país con alto déficit de vivienda según el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador), y estima que el país tiene aproximadamente 13.927.650 Julio del 2008 millones de habitantes y que teniendo cerca de 2'900.000 viviendas (4,5 personas por familia) no llega a los 2'000.000 de viviendas calificadas como tales, es decir, con el equipamiento y uso mínimo.

El actual crecimiento de población es de un 2% anual, es decir, 260.000 nuevos habitantes por año. Los 260.000 habitantes requieren 58.000 viviendas nuevas cada año. En el caso de no reducir el déficit, para impedir su crecimiento se requerirá de no menos de un millón de viviendas. Los profesionales de la planificación urbana están conscientes del proceso de crecimiento incontrolado que está adquiriendo la expansión urbana en Ecuador y, particularmente en la ciudad de Quito y otras ciudades como Guayaquil, Cuenca, Santo Domingo, Manta y Quevedo.

De acuerdo al INEC, ha existido un importante crecimiento en el número de permisos municipales de construcción a nivel nacional. Durante el periodo 2002- 2006 se otorgaron 112.752 permisos con una tasa de crecimiento promedio del 5%.

Según un estudio de Marketwatch Consultores, el sector de la Construcción, actualmente se estima ocupa al 6% de la población económicamente activa en empleo directo, y además genera una mayor cantidad en empleo indirecto.

En términos con relación al PIB, el año 2005, representó al 8,33% del Producto Interno Bruto, en el año 2007 el 9,08 %, el 2008 el 9,77% y el 2009 representó el 10,60 del PIB, siendo esta relación año tras año más alta.

La industria de la construcción es un sector que se ve afectado seriamente por la falta de crédito por parte de la banca privada. Este sector bajó su producción un 30% en el año 2009, con relación al primer semestre de 2008. En el año 2008, la demanda de vivienda cayó un 7%. (Marketwatch, 2009).

El crédito hipotecario en el año 2009, ha tenido una contracción de un 50% comparado con los créditos concedidos en los últimos meses del 2008 y es la principal razón para que muchos proyectos inmobiliarios se hayan paralizado, debido a que la banca privada maneja cerca del 80% de los créditos hipotecarios. Y el 90% de las personas compran a través de crédito hipotecario. (Banco de Guayaquil, 2009)

Otro factor por el que el sector de la construcción se vio afectado para el año 2009 fue el poco ingreso de remesas de los migrantes, pues según estadísticas del Banco Central del Ecuador, en junio de 2007 se registró un ingreso de \$826 millones, mientras que para enero de 2008 este rubro descendió a \$760 millones. En el mismo mes de 2009 cayó a \$555 millones. Aunque no es la principal debido a que los migrantes destinan el 10% en invertir en sector de la construcción.

La vivienda esta siempre al servicio de la comunidad, depende de factores externos como las decisiones políticas que se tomen, ya que es muy sensible al crédito que haya en el mercado, estan completamente relacionados. Por lo que si en el mercado no hay credito, no hay vivienda. Lo que afecta enormemente a la poblacion, ya que tienen que seguir pagando alquiler y no pueden acceder a su vivienda propia.

A pesar que los constructores están empezando a movilizarse hacia el sur de la ciudad, debido que se puede construir vivienda más asequible para las personas interesadas en adquirir su vivienda, dado que el precio de las viviendas están alrededor de los \$25.000 dólares, manejandolo a través del crédito hipotecario del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

El sector de la construcción pronosticó que para este año se edificarán 25 mil viviendas, siempre y cuando exista la demanda suficiente (Diario el Hoy, artículo publicado).

La mayor demanda de vivienda es para las unidades que llegan hasta los \$35.000; sin embargo, este sector es el de menor inversión de los constructores, el mismo que bordea el 70% de requerimiento de viviendas (Gridcon, 2007)

La entrega de los créditos hipotecarios por parte del IESS es lo que está dinamizando este sector, esto ha desembocado en que la demanda de vivienda se empiece a visualizar en el mercado.

iv. **ANALISIS DEL MERCADO:**

En el año 2008 hubieron 448 proyectos en marcha, para el año 2009 los proyectos sumaron 677, según Marketwatch. De los cuáles a febrero del 2009 se iniciaron únicamente 71 proyectos. De estos proyectos iniciados se desarrollan 24 proyectos en el centro norte de la ciudad que es el sector al que estará dirigida La Pradera Constructora S.A.

Según los estudios de Marketwatch, las zonas que más afectadas se encuentran son el Valle de los Chillos y el Sur de Quito, el mismo que presenta un proyecto en construcción con 224 unidades de vivienda. Esto se debe a que existen 45 proyectos en marcha con 2596 unidades pero no han sido vendidas en su totalidad, lo que provoca que no se desarrollen más proyectos inmobiliarios en la zona. Esto se debe a la escasez de crédito en el mercado.

Esto desencadena a que el precio del m² en el Sur de Quito disminuya debido a la gran oferta de vivienda que presenta el sector, mientras que en el valle de los chillos y el centro norte de Quito, se mantiene. El precio en proyectos nuevos a febrero del 2009 fue de \$957, actualmente a febrero del 2010 es de \$1100 dólares en pisos bajos, es decir, del 1ero al 5to piso, llegando en algunos casos a \$1350, para el tipo de vivienda que la constructora pretende atender.

En el siguiente cuadro se observa que del total de departamentos particulares ocupados en la provincia de Pichincha lo que suma 139.974, siendo 75.882 viviendas arrendadas, lo que significa que existe un potencial importante de familias y personas que potencialmente estarían dispuestas a comprar un departamento.

**VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS POR TIPO DE TENENCIA
SEGÚN TIPO DE VIVIENDA – PICHINCHAS**

CENSO 2001

TIPO DE VIVIENDA	TOTAL	TIPO DE TENENCIA					
		PROPIA	ARRENDADA	ANTICRESIS	GRATUITA	SERVICIOS	OTRA
TOTAL	610.668	314.723	236.770	2636	34.117	18.188	4.234
Casa o Villa	331.646	226.917	74.131	1.198	17.273	9.974	2.153
Departamento	139.974	53.869	75.882	920	7.039	1.530	734
Cuar. en inquil.	75.693	0	70.557	243	3.294	1.307	292
Mediagua	55.247	29.334	15.020	233	5.613	4.239	808
Rancho	3.865	2.394	369	22	413	593	74
Covacha	2.605	1.372	494	13	350	272	104
Choza	483	483	0	0	0	0	0
Otro	1.155	354	317	7	135	273	69

Fuente y elaboración: INEC

De las 709.088 viviendas ocupadas en el censo de 2001, 555.928 corresponden a la ciudad de Quito.

**TOTAL VIVIENDAS, OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES,
PROMEDIO DE OCUPANTES Y DENSIDAD POBLACIONAL, SEGÚN
CANTONES – PICHINCHA
CENSO 2001**

CANTONES	TOTAL DE VIVIENDAS	VIVIENDAS OCUPADAS CON PERSONAS PARTICULARES PRESENTES			POBLACION TOTAL	EXTENSIÓN KM2	DENSIDAD HAB/ KM2
		NUMERO	OCUPANTES	PROMEDIO			
PROVINCIA	709.088	610.668	2,370.525	3,9	2.388.817	13.270,10	180
QUITO	555.928	484.074	1.825.586	3,8	1.839.853	4183	439,8
CAYAMBE	21029	16344	69591	4,3	69800	1188,8	58,7
MEJIA	17943	14361	61889	4,3	62888	1476	42,6
PEDRO MONCAYO	7823	6104	25529	4,2	25594	336,4	76,1
RUMIÑAHUI	18434	16302	65420	4	65882	138,6	475,3
STO. DOMINGO	76889	65373	285273	4,4	287018	3805,1	75,4
SN. M. BANCOS	3412	2283	10335	4,5	10717	839,1	12,8
P.V MALDONADO	2921	2213	9849	4,5	9965	619,8	16,1
PUERTO QUITO	4709	3614	17053	4,7	17100	683,3	25

Fuente y elaboración: INEC

A fin de conocer la oferta de departamentos a la venta que se encuentran ubicados en la zona de La Pradera que es donde se realizará el primer proyecto de la constructora, se realizó visitas personalizadas a las diferentes opciones. A continuación se presentan los siguientes resultados:

Se visitaron 19 departamentos, de los cuales 17, es decir, el 89,4% tienen un área mayor a 100 m², mientras que únicamente 2 departamentos tienen un área menor a 100 m².

Por otro lado, 10 de los 19 departamentos son proyectos nuevos, por estrenar o en construcción, mientras los 9 restantes son usados. De los 10 departamentos nuevos, únicamente 1 departamento tiene un área menor a 100 m².

Dadas estas condiciones la empresa podría entrar en este mercado y posiblemente satisfacer un nicho de mercado que actualmente está empezando a desarrollarse en el sector.

En lo que a la demanda potencial calificada se refiere a los hogares que tienen intención de compra en los próximos 3 años, en la ciudad de Quito, representa a 24.154 hogares, es decir, que de esos hogares, únicamente 7.208 compran de contado, siendo clasificados por nivel socio-económicos, el 11,1% el nivel alto, el 9,10% nivel medio alto y el 4,1% nivel medio; mientras que los 16.946 hogares realizarán la compra a través de un crédito, los mismos que disponen del 30% del valor de la vivienda que estiman comprar. (INEC, censo 2001).

Siendo el mayor número de demandantes de vivienda, entre el rango de precios de \$17.501 a \$35.000, mientras que los demandantes en un rango de \$80.000 a \$120.000 son pocos, esto se debe a que los sectores populares no están atendidos en un 70% (Gridcon consultores).

Demanda por Rangos de Precios



Fuente y elaboración: Gridcon Consultores

Siendo estos potenciales clientes demandantes en su mayoría, de proyectos de casas, más que de departamentos. Pero dados los cambios en el desarrollo de la ciudad, estas tendencias han cambiado y es por esto que la construcción de proyectos de edificios que se encuentran entre 4 y 15 pisos dependiendo de la zona o las restricciones de la misma, se ha desarrollado con mayor intensidad. A pesar de los altos precios del m² del terreno, el desarrollo de vivienda multifamiliar se haya multiplicado, siendo estos los que sustituyen a los proyectos de las casas.

Estos precios altos de los terrenos en la ciudad de Quito, es otra de las razones por lo que se construyen cada vez más departamentos en menos cantidad de metros cuadrados.

Por otro lado, al ser la demanda de alrededor del 47% por departamentos, las constructoras mas grandes de la ciudad han podido detectar las nuevas necesidades que el mercado demanda, brindado en los proyectos de vivienda, específicamente para el sector medio-alto, alto, ciertas comodidades como son centros de spa, áreas gourmet, áreas de lavandería comunales, centros de entretenimiento infantil, seguridad 24 horas, circuitos de seguridad, lo que hace que estos proyectos sean más atractivos para los clientes y dejen de lado las preferencias por las casas.

Mientras que los compradores que no se han sentido satisfechos con las ofertas en lo que a departamentos se refiere, prefirieron volcarse hacia los valles de cumbayá, con el afán de conseguir mejores niveles y estándares de calidad de vida para sus familias. Al ser la demanda del 53% de vivienda unifamiliar provocó el desarrollo de múltiples proyectos de vivienda en conjuntos cerrados de casas en los Valles de Quito.

Según Marketwatch, el 47% de demanda para proyectos de departamentos, el 60% es para el centro norte de Quito, es interesante esta cifra ya que nos da la pauta para construir a través de un proyecto de departamentos de pocos metros cuadrados, sumado a las comodidades que las familias buscan, al ser

más familias las que viven en el edificio, el costo por condominio decrecerá, esto hace más atractivo aún a los compradores.

La Pradera Constructora S.A. está dirigida a un estrato socio-economico medio-alto, alto, siendo estos potenciales clientes personas que se encuentren en un rango de sueldos desde \$1700 dólares en adelante.

La cuota que deberían cancelar no debe ser mayor al 30% de los ingresos familiares mensuales.

Estas personas que se encuentren en estos rangos, serán ejecutivos que se desempeñen laboralmente dentro de empresas públicas o privadas, y también personas que tengan negocios propios, que puedan justificar sus ingresos de acuerdo a sus declaraciones tributarias, en edades comprendidas entre los 35 y 55 años debido a que son quienes conforman la Demanda Potencial Calificada a crédito.

Las estadísticas nos indican que aproximadamente el

v. **ANALISIS DE LA COMPETENCIA:**

Existen actualmente 1.680 constructoras en el país, las mismas que se dedican a la construcción de vivienda, construcción de carreteras, obras con el estado, realizan vivienda popular, vivienda para la clase media-alta, alta, proyectos de oficinas, proyectos turísticos, hospitales, según la Superintendencia de compañías.

Siendo alrededor de 12, las constructoras más importantes para este análisis, en la ciudad de Quito, específicamente en el sector Centro Norte de la ciudad de Quito, las mismas que operan en el nicho de mercado que La Pradera Constructora S.A., pretende empezar a operar.

Estas empresas se dedican a la construcción y comercialización de vivienda y oficinas específicamente en el sector.

Nombrando las principales constructoras de la ciudad, que se encuentran dirigidas al mismo target de clientes son las siguientes:

- Uribe &Schwarzkopf
- Naranjo Ordoñez

- CR Constructora
- JG Jauregui Gaybor Constructores
- Rosero Constructora
- Romero y Pazmiño
- Alvarez Bravo
- GLS Constructora
- VIP Constructora
- Rivadeneyra
- Urbicasa
- Inmocasaes
- Proinmobiliaria

Estas empresas se encuentran posicionadas en los barrios de más alta plusvalía, como son: Bellavista, La Carolina, Quito Tennis, La Pradera, La Floresta, Sierra del Moral, Granda Centeno, Monteserrín (Campo Alegre), González Suárez.

Estas empresas están dedicadas a la construcción y comercialización de edificios tanto para vivienda como para oficinas.

Siendo Uribe & Schwarzkopf la empresa líder en el mercado con el mayor número de proyectos en construcción en los sectores de interés, actualmente tienen 11 proyectos en construcción en los diferentes barrios de alta plusvalía.

Es importante conocer un poco de la historia de la empresa para poder entender a que se debe su crecimiento en la industria de la construcción.

Uribe & Schwarzkopf fue fundada en 1973 durante estos años ha construido 200 proyectos de diferente índole. Actualmente tienen 15 proyectos en construcción, en el Norte, Sur, Valle de los Chillos y Mitad del mundo.

Una de sus estrategias es la obtención del terreno en zonas de crecimiento, seguido por el diseño y la tecnología a emplearse, la fecha de entrega y un completo servicio postventa con garantía de uso en cada proyecto entregado.

Uribe & Schwarzkopf está conformado por un equipo profesional que constantemente está en capacitación, que cuenta con maquinaria y equipo de

alta tecnología, empleando eficientemente los procesos industriales para la construcción a gran escala.

La ubicación en zonas estratégicas, lo hace muy apetecido por los clientes por su cercanía a centros comerciales, centros deportivos, recreacionales, financieros, sus lujosos halls de ingreso, amplias zonas de estacionamientos, excelentes acabados en fachadas, sistemas de gas centralizado, controles de seguridad computarizados, son complementos para su éxito en la venta de todos sus proyectos.

El diseño de su actual edificio Urban Plaza ubicado en la Av. 12 de octubre, los llevo a obtener un prestigioso premio internacional en Miami.

En lo que a promoción y ventas se refiere, tienen 3 stands de ventas en centros comerciales, una oficina de ventas y recepción de pagos en la ciudad de Madrid, España, y tiene como proyección abrir dos oficinas más en Europa dentro de un período máximo de 2 años, con el objetivo principal de generar recordación entre sus clientes para mantener y reforzar su posicionamiento como la mejor opción en la compra de vivienda. Así como también las oficinas de venta en cada proyecto, anuncios en prensa, y la página web. Ofrece financiamiento directo sin reajustes ni intereses. Esta es una herramienta que le permite al cliente tener flexibilidad de pago, de acuerdo a su capacidad económica. Actualmente da empleo directo e indirecto a más de 2.500 personas por año.

Otra de la empresa que analizaremos es Naranjo Ordoñez debido a su gran trayectoria, es una empresa que tiene 26 años en el mercado, está catalogada como líder en el sector inmobiliario, actualmente se encuentra altamente posicionada en el mercado, debido a que tienen proyectos en diferentes barrios de la ciudad, atendiendo a todos los segmentos de mercado, tanto en la ciudad de Quito, Manta, Guayaquil y Esmeraldas.

Han desarrollado proyectos de vivienda, como es el de conjuntos de casas, edificios de departamentos, oficinas, locales comerciales a nivel medio-alto, alto. Así como también han realizado proyectos institucionales, religiosos, empresariales y de hotelería. También se ha destacado porque ha sido reconocida con diversos premios en el año 2006 y el 2008.

Si bien es cierto estas son las empresas que están altamente consolidadas en el mercado, también tenemos importantes empresas que actualmente están ocupando un gran porcentaje del mercado debido a la diversificación de sus proyectos en diferentes barrios de la ciudad. Las mismas que han visto la necesidad de los clientes y han sabido adaptarse a los requerimientos de los mismos.

Con respecto al precio del m² la competencia está manejando actualmente en los proyectos que se están desarrollando en el mismo sector al que la Constructora Alfaro pretende llegar, observamos que se encuentran alrededor de \$1100 a \$1600, dependiendo del piso en el departamento se encuentre ó si es oficina o local comercial.

En el siguiente cuadro se muestra como se manifiesta la competencia:

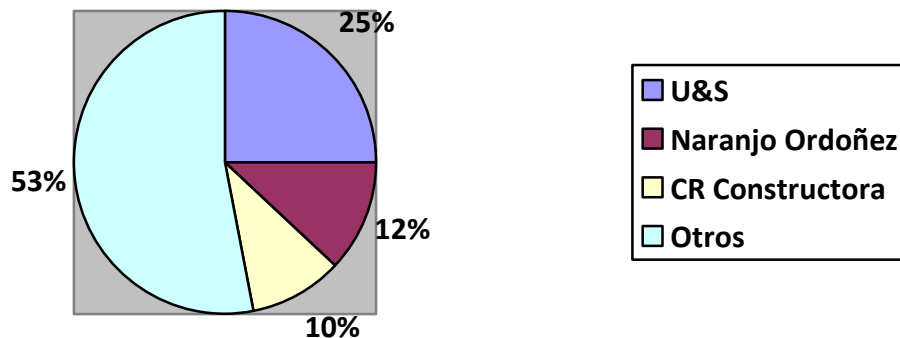
- Precios por m²
- Barrios en los que están ubicados
- Proyectos que tiene cada empresa
- Tipo de acabados
- Opciones de financiamiento que ofrecen

INVESTIGACION DE PRECIOS											
CONSTRUCTORA	EDIFICIO	SECTOR	ACABADOS	ENTREGA	PISO	M2	PRECIO	PRECIO M2	DETALLES	FORMA DE PAGO	PROMOCION Y PUBLICIDAD
URIBE & SCHWARZKOPF	MAJESTIC PLZA	Av. 6 DE DICIEMBRE Y CAAMAÑO	GRANITO, PISO FLOTANTE, ALFOMBRA	EN CONSTRUCCION EN PLANOS, ENTREGA INMEDIATA	4TO	57	76476	1341,7	INCLUYE 1 GARAGE, SUITE	5000 ENTRADA, LO QUE FALTA PARA EL 40%EN 24 CUOTAS, MAX 27 CUOTAS SIN INTERESES. EL 60% BANCO	REVISTAS, VALLAS, DEPARTAMETNOS MODELO EN LOS PROYECTOS
	LA EMPRESA TIENE 11 PROYECTOS EN CONSTRUCCION EN LOS SECTORES DE LATA PLUSVALIA	CAROLINA, MARISCAL, FLORESTA,	PISO FLOTANTE, ALFOMBRA, GRANITO, GRIFERIAS FV.		TODOS	DESDE 55 M2	0	1341,7	INCLUYE 1 GARAGE NO BODEGA	5000 ENTRADA, LO QUE FALTA PARA EL 40%EN 24 CUOTAS, MAX 27 CUOTAS SIN INTERESES. EL 60% BANCO	SALAS DE VENTAS EN PROYECTOS, MARKETING DIRECTO, PERIODICO, STANDS EN CENTROS COMERCIALES
NARANJO ORDOÑEZ	LA EMPRESA TIENE 5 PROYECTOS EN CONSTRUCCION	GONZALES SUAREZ, BELLAVISTA, CAROLINA	PISO DE BAMBU, ALFOMBRA, PORCELANATO, FLOTANTE	EN PLANOS Y CONSTRUCCION	TODOS	DESDE 60 M2	85000	1307,0	INCLUYE 1 GARAGE 1 BODEGA	30% ENTRADA, BANCO	REVISTAS, INTERNET, VALLAS, GIGANTOGRAFIAS,
CR	TIZZIANO	CARLOS TOBAR Y AV. ELOY ALFARO	GRANITO, PISO FLOTANTE, ALFOMBRA	15 MESES	5TO	107,2	120726	1126,2	DPTO 2 DORMI,INCLUYE 1 GARAGE, 1 BODEGA	30% ENTRADA, 70% BANCO	INTERNET
	TORRE BOREAL	AV. 12 DE OCTUBRE	GRANITO, PISO FLOTANTE, ALFOMBRA	13 meses	8vo	48,75	59.636	1223,3	INCLUYE 1 GARAGE, 1 BODEGA	30% ENTRADA, 70% BANCO	PERIODICO
	FORTUNE PLAZA	AV. ELOY ALFARO Y ALEMANIA	PISO FLOTANTE	LISTO PARA ENTREGA	8 VO	38,2	62.953	1648,0	OFICINAS INCLUYE 1 GARAGE	PAGO DE CONTADO O CREDITO BANCARIO	SALAS DE VENTA, REVISTAS
GLS	DOS PROYECTOS EN CONSTRUCCION OFICINAS Y DEPARTAMENTOS	CAROLINA	PISO FLOTANTE	EN CONSTRUCCION	TODOS	45	65000	1440,0	INCLUYE 1 GARAGE	30% ENTRADA, 70% BANCO	SALA VENTAS, VALLAS, INTERNET
ROSERO	3 PROYECTOS EN COSNTRUCCION	CAROLINA	CHANUL, PORCELANATO, FLOTANTE, ALFOMBRA, GAS CENTRALIZDO	EN PLANOS	TODOS	115	147.200	1280,0	INCLUYE 1 GARAGE, 1 BODEGA	30% ENTRADA, 70% BANCO	SALA VENTAS, VALLAS
INMOCASALES	1 PROYECTO TIRRENA	AV 6 DE DICIEMBRE	GRANITO, PISO FLOTANTE, ALFOMBRA	Sep-10	3ER	57	61000	1070,2	SUITE, INCLUYE 1 GARAGE 1 BODEGA	30% ENTRADA, 70% BANCO	SALA VENTAS, INTERNET, REVISTAS VALLA
ALVAREZ BRAVO	3 PROYECTOS EN CONSTRUCCION	QUITO TENNIS, CAMPO ALEGRE, REP. SALVADOR	GRANITO, PISO FLOTANTE, ALFOMBRA	EN CONSTRUCCIN	TODOS	85	108.800	1280,0	INCLUYEN 1 GARAGE, 1 BODEGA	30% ENTRADA, 70% BANCO	SALA VENTAS, INTERNET, VALLAS
	OFICINAS	CORUÑA Y ORELLANA	PISO CEMENTO, ILUMINACION GENERADOR 100% ED.	9 MESES	4TO	51	71953	1410,8	INCLUYE UN GARAGE, OFICINA.	20% ENTRADA Y EL 80% EN 24 CUOTAS	
ROSERO Y PAZMIÑO	2 EDIFICIOS EN CONSTRUCCION	QUITO TENNIS, CAROLINA	GRANITO, PISO FLOTANTE,	EN PLANOS	TODOS	56	1290	72240,0	INCLUYE UN GARAGE, OFICINA.	30% ENTRADA, 70% BANCO	REVISTAS, INTERNET, VALLAS,

La distribución del mercado en las zonas de mayor plusvalía en el que la empresa aspira ingresar se encuentra repartida de la siguiente manera:

- El 25 % del mercado está liderado por Uribe & Schwarzkopf, es decir, esta empresa tiene 11 proyectos en el sector de interés.
- El 12 % del mercado lo ocupa Naranjo Ordoñez, con 5 proyectos en construcción, en planos y para entrega inmediata.
- El 10% del mercado lo ocupa CR Constructora con 4 proyectos en construcción, en planos y para entrega directa.

- El 53% restante se reparten los demás constructores analizados, los mismos que tienen 3 proyectos o menos en construcción, en plano o para entrega inmediata.



Este análisis se lo realizó después de encontrar que existen 46 proyectos en planos, en construcción y para entrega inmediata, dentro de las zonas de interés, lo que indica que el sector está en crecimiento. Este cuadro nos refleja que el 53% del mercado se lo reparten las demás constructoras indicando que si hay mercado para que la empresa pueda operar en las zonas más comerciales.

La fortaleza de estas empresas es que han sabido ganarse la confianza de los clientes para vender en planos, de lo que se investigó que se obtuvo de las entrevistas a los constructores, existe cierta desconfianza por parte de los clientes, debido a que algunas empresas no han cumplido a sus clientes en el tiempo de entrega o en la culminación de los proyectos, en tipo de acabados que es lo usual, lo que afecta indirectamente a las constructoras, especialmente a aquellas que empiezan sus proyectos con el dinero de las preventas.

Con respecto a los m², ofrecen en lo que se refiere a departamentos desde 48 m² hasta 200 m², los acabados varían de acuerdo al proyecto que estén ofreciendo, aunque todas tratan de mantener el mismo estilo.

Ofrecen a sus clientes alternativas de pago con diferentes planes de financiamiento que atraen al cliente al momento de tomar la decisión de compra, entre las que se encuentran las siguientes:

- 1) La opción más utilizada ya que es la más real es el 30 % entrada y el 70 % financiamiento bancario o contado al final del proyecto.
- 2) Otras empiezan a vender en planos, 2 años antes de iniciar la construcción, con un 10% de entrada reservan la propiedad, el 30% lo paguen hasta en 32 cuotas, y el 60% lo financian con el banco.
- 3) El crédito directo, con una entrada del 30% y la diferencia directamente a 10 años. Las condiciones de este crédito directo, la empresa constructora lo maneja a través de la CTH que compra carteras hipotecarias. El mismo que le representa un costo mayor al cliente.

Lamentablemente algunas constructoras han salido del mercado ya que no cumplieron a sus clientes, y lamentablemente esto ha hecho que las personas no quieran comprar en planos y esperan a que la obra esté avanzada en un 60% porque les da más seguridad y confianza al momento de tomar la decisión. A pesar que los clientes están conscientes que mientras más avanzada está la obra, el precio de la propiedad se encarece, debido a que los precios de los materiales de construcción se van encareciendo, esto ha obligado a que las constructoras se ven obligadas a aumentar los precios a medida que avanza la obra.

Analizando el mercado, nos damos cuenta que La Pradera Constructora S.A, podrá ingresar al mercado con primer proyecto ofreciendo un 8% menos en el valor del precio del m², esto debido a que empezará las operaciones con capital propio, este precio será atractivo para la decisión de compra, lo que le permitirá a la empresa ganar mercado y atraer clientes de la competencia.

La empresa se enfocará en el servicio que brinde a sus clientes y todas las acciones que la compañía desarrolle deber ser para fortalecer la imagen de la

constructora y crear confianza en los clientes. Ya que esto hará que el buen nombre de la empresa adquiriera importancia en el mercado.

vi. **ANALISIS FODA**

Fortalezas

- Capital propio del 60%
- Personal calificado para cada una de sus áreas
- Calidad en los acabados de la construcción
- Tiempo real de entrega de los departamentos
- Precio competitivo de los proyectos

Oportunidad

- Hay déficit de vivienda.
- La población está en continuo crecimiento.
- Los créditos que el mercado está concediendo.
- La competencia tiene costos financieros altos y encarecen el precio del m2

Debilidades

- Es una empresa nueva, sin experiencia en el mercado
- La falta de confianza hacia la constructora debido a que será nueva en el mercado.
- Que no cuente con la capacidad de tecnología para lograr la construcción de los proyectos.

Amenazas

- Las políticas del gobierno que no generen seguridad política ni jurídica.
- Falta de inversión interna y externa.
- Falta de crédito en el mercado por parte de la banca.

IV. ESTRATEGIAS DE MERCADEO

i. CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

El producto que La Pradera Constructora S.A ofrecerá a sus clientes serán proyectos de vivienda o comerciales tales como departamentos, de un, dos, tres dormitorios y lofts; así como también se introducirá en el mercado de oficinas, locales comerciales, los mismos que estarán situados en barrios estratégicos, de alta plusvalía y de gran desarrollo económico de la ciudad.

Una de las estrategias será adquirir terrenos a un precio más bajo en barrios estratégicos, haciendo alianzas con el dueño del terreno, siendo este como socio de la construcción, o realizando el pago a través de metros cuadrados. Otra de las estrategias que se desarrollara será realizar canjes con todos los proveedores en base a metros cuadrados, de esta manera se ahorra tiempo y dinero al no tener que subcontratar personal para que realice la instalación de los materiales o acabados.

Los proyectos de acuerdo a las regulaciones municipales tendrán un límite de pisos, de acuerdo a la línea de fábrica del terreno que se adquiera, ya que dependiendo del barrio varía de 4 pisos como por ejemplo Bellavista, Quito Tennis, el caso de la Carolina es de 8 pisos en calles secundarias y en calles principales es de 12 pisos.

Las fortalezas que tendrá el producto con respecto de la competencia, será que los acabados no se verán afectados, ya que al bajar la calidad de los mismos, baja la calidad del producto y es aquí en lo que nos queremos diferenciar de la competencia, los acabados serán modernos y con gran diseño, pero siempre analizando que los costos de los mismos esten dentro del presupuesto aprobado.

Es muy importante que la empresa logre mantener estándares de calidad en las compras de materiales de construcción y acabados de la misma, para que

con esto se logre elevar el estatus de los proyectos, así como también el de los futuros compradores.

ii. **ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN:**

La empresa se enfocará en las siguientes estrategias que le servirán para diferenciarse de la competencia. Las mismas que han sido descubiertas a los largo de la investigación de la competencia:

- a) El precio que deberá mantener la constructora deberá ser competitivo, tratando de mantener el margen de ganancia que los inversionistas aspiran, esto se debe lograr sin caer en una guerra de precios ya que eso no es conveniente para el sector. Pero al tener un precio menor que la competencia y con los mismos acabados, estos proyectos serán más atractivos para los clientes. Esto se podrá lograr siempre y cuando la empresa tenga como política de inversión, el tener por lo menos el 70% del valor del proyecto como capital propio para poder financiar el mismo.
- b) Los acabados que la empresa ofrecerá a sus clientes deberán ser modernos y de gran diseño, sin bajar la calidad y manteniendo un estilo moderno que vaya acorde con el diseño de los edificios. Tomando en cuenta siempre que estén dentro del presupuesto aprobado por el directorio para cada proyecto.
- c) El tiempo de entrega será el que tome cada proyecto, pero siempre ajustándose a ese tiempo ya que esto generará confianza en los clientes, logrando así ir construyendo una imagen de seriedad para la empresa.
- d) La empresa se enfocará en el servicio que brinde a sus clientes y todas las acciones que la compañía desarrolle deber ser para fortalecer la imagen de la constructora y crear confianza en los clientes. Ya que esto hará que el buen nombre de la empresa adquiera importancia en el mercado, debido a que los clientes buscan que les cumplan en tiempos de entrega, en que la calidad de los acabados sean los ofrecidos

previamente, ya que al momento de comprar en planos, están comprando bajo el nivel de confianza que tienen en la empresa.

iii. **ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN:**

A través de las estrategias de penetración se busca atraer clientes de la competencia, convencer a los no compradores de que mi proyecto es el que ellos están buscando, siguiendo las siguientes tácticas:

- a) El segmento al que estaremos dirigidos es un mercado muy exigente, al mismo que le gusta tener un estilo de vida de comodidades, y por eso buscan proyectos que le genere estatus y al mismo tiempo satisfacción.
- b) Se deberá construir relaciones con el cliente que logre que el momento de compra sea algo satisfactorio.
- c) Construir confianza con los clientes permitirá entrar en el mercado, cumpliendo con lo que se le estará ofreciendo al cliente
- e) Mantener informados a los clientes de los avances de los proyectos.
- f) Se deberá mantener a los clientes que ya realizaron su primera compra, para que recomienden a la Constructora como una buena alternativa para la compra de vivienda e inversión.
- g) Crear una imagen de solidez será de gran importancia para la empresa, ya que de esto dependerá el crecimiento dentro del mercado.

Las estrategias de ventas es lo que permitirá a la empresa Constructora cumplir los objetivos de la compañía, las tácticas que se pondrán en marcha para la venta de los proyectos inmobiliarios serán los siguientes:

- a) El equipo de fuerza de ventas deberá estar comprometido con la empresa. A través de la contratación de una persona que tenga un nivel de preparación que le permita desarrollar sus habilidades.
- b) Capacitar al equipo de trabajo para elevar el status de los empleados, mediante talleres de venta.
- c) Manejar tablas de comisiones para los vendedores que sean atractivas para tener fidelidad con el equipo.
- d) Establecer objetivos de venta alineados a la visión.
- e) Todos los departamentos tienen que estar alineados al cumplimiento de los objetivos de la compañía.
- f) Se tendrá una oficina de ventas en cada proyecto, con toda la información del mismo, paseos virtuales, maquetas, planos, para hacer fácil la venta.
- g) Reuniones constantes con las áreas de planificación, y diseño para saber en que etapa de la construcción se encuentra, en que momento se ofrece departamento modelo, etc.
- h) Convenios con inmobiliarias, pagando una comisión para la venta del proyecto.
- i) Alianzas con instituciones como el ISSFA para ofrecer los proyecto a las fuerzas armadas.
- j) Visitar a diferentes empresas para ofrecer a los niveles de jefatura y gerenciales toda la información del proyecto.
- k) Alianzas con diferentes instituciones financieras que precalifiquen al cliente, de esta manera se tendrá un mejor conocimiento de la capacidad de endeudamiento y de pago de cada cliente.
- l) Ofrecer garantía post de máximo 1 año de entregada la propiedad.

iv. ESTRATEGIAS DE PRECIOS

Los precios estarán basados en los costos directos e indirectos para la elaboración de cada proyecto.

Los precios de los departamentos cambiarán de acuerdo a las siguientes características:

- El Número del piso en el que se encuentre, bajo, medio, alto.
- Cantidad de metros cuadrados utilizados en su construcción.
- El número de habitaciones
- Número de baños
- Numero de garajes
- Numero de bodegas
- Tipo de acabados
- El sector del edificio en el que esté ubicado
- Basados en los precios que el mercado manda en ese momento.
- La calidad de los acabados
- En que avance de la obra se encuentra el proyecto
- De los costos financieros

La constructora trabajará con varias instituciones financieras entre las que se encuentran el Banco de Guayaquil, Banco Produbanco, Mutualista Pichincha, Banco Bolivariano, ISFFA, entre otras.

Las formas de pago y financiamiento serán las siguientes:

- Reservará la propiedad con \$1000 dólares
- Firmará de la promesa de compra venta \$4000 (después de 2 semanas de realizada la reserva)
- Entrada 30% se financiará en 18 meses (siempre y cuando la venta sea al inicio de la construcción)
- El 70% se financiará a través del banco de la preferencia del cliente.
- Si el pago es de contado tendrá un 8% de descuento, entendiéndose como pago de contado, recibir el dinero máximo 1 mes después de acordada la negociación, previa firma de promesa de compra venta. La

misma que tiene una cláusula penal de \$5000 dólares en el caso de que una de las partes no cumpla con lo pactado.

- Crédito directo: El crédito directo se lo maneja a través de la CTH, que es la Corporación de Titularización Hipotecaria, en el que les damos al cliente 10 años de crédito, a la misma tasa que los demás bancos. La Constructora se asegura de que el cliente cumpla con todos los requerimientos que la CTH disponga, de esta manera la empresa se asegura de que el cliente cumpla con el perfil, así se venderá la cartera a la misma sin descuentos, recibiendo el dinero en un plazo máximo de 72 horas.
- En el caso de los Bancos, se pedirá el 30% de entrada ya que el banco únicamente financia el 70%. El plazo máximo que otorga el banco es de 15 años. Tomándose un tiempo aproximado de 45 días para realizar el desembolso del dinero. Cuando la vivienda que se desea adquirir está en un edificio en construcción para el que le banco califique la vivienda, debe estar en un 80% avanzada la obra del edificio. El máximo de préstamo que los bancos proporcionan es de \$120.000 dólares dependiendo de la calificación y de los ingresos del aspirante al crédito (Banco de Guayaquil).

El riesgo cambiario que correrá la empresa Constructora es que si se decide cambiar la moneda, la empresa ya no venderá en dólares sino en la nueva moneda que pueda dictaminar el régimen, lo que se hará es ajustar los precios a la nueva moneda.

El reajuste de precios se lo realizará una vez que el que el proyecto se encuentre vendido en un 40% o 50 %, y el incremento del precio será no mayor a un 5% en su primer ajuste, revisando si es o no conveniente comparando con el mercado si es factible realizar o no otro reajuste de precios, esto siempre deberá ser investigado de acuerdo a los precios de la competencia, ya que no se pretende entrar en una guerra de precios.

Los precios del m² del proyecto de vivienda que se pretende ofrecer al mercado oscilarán, en los siguientes rangos de acuerdo al piso:

- Del 1ero al 5to piso el precio es de : \$1050
- Del 6to al 7mo piso el precio es de: \$1100
- Del 8vo y 9no el precio es de: \$1150
- Del 10mo, 11vo y 12vo piso el precio es de: \$1200
- El Local comercial tiene un precio de: \$1480

Todos los precios incluyen 1 garaje y 1 bodega. En el caso del local comercial incluye 4 garajes y una bodega.

La constructora no tendrá un seguro para los obreros únicamente para los empleados directos de la constructora, debido a que los obreros al ser subcontratados no estarán bajo la responsabilidad de la empresa, sino bajo la responsabilidad de los contratistas.

El listado de precios que se presenta a continuación es un supuesto del edificio que se ofrecerá al mercado del centro norte de la Ciudad de Quito:

LISTADO DE PRECIOS EDIFICIO SAN ISIDRO

No. Piso	Uso/Denominación	Áreas Cubiertas (m2)	Áreas descubierta (m2)	Precio M2	Precio Total
1	LOCAL COMERCIAL PLANTA BAJA	149.00	-	1 480.00	336 522.40
2	LOCAL COMERCIAL MEZANINE	78.38	-		
3	SUITE 1	53.40	-	1 050.00	56 070.00
3	SUITE 2	52.01	-	1 050.00	54 610.50
3	SUITE 3	60.00	-	1 050.00	63 000.00
3	DEPARTAMENTO 1	81.02	-	1 050.00	85 071.00
4	SUITE 4	53.40	-	1 050.00	56 070.00
4	SUITE 5	52.01	-	1 050.00	54 610.50
4	SUITE 6	60.00	-	1 050.00	63 000.00
4	DEPARTAMENTO 2	81.02	-	1 050.00	85 071.00
5	SUITE 7	53.40	-	1 050.00	56 070.00
5	SUITE 8	52.01	-	1 050.00	54 610.50
5	DEPARTAMENTO 3	81.02	-	1 050.00	85 071.00
5	DEPARTAMENTO 4	60.00	-	1 050.00	63 000.00
6	SUITE 10	53.40	-	1 100.00	58 740.00
6	SUITE 9	52.01	-	1 100.00	57 211.00
6	DEPARTAMENTO 5	81.02	-	1 100.00	89 122.00
6	DEPARTAMENTO 6	60.00	-	1 100.00	66 000.00
7	SUITE 11	55.45	-	1 100.00	60 995.00
7	DEPARTAMENTO 7	66.00	-	1 100.00	72 600.00
7	DEPARTAMENTO 8	80.48	-	1 100.00	88 528.00
7	DEPARTAMENTO 9	60.64	-	1 100.00	66 704.00
8	SUITE 12	55.45	-	1 150.00	63 767.50
8	DEPARTAMENTO 10	66.00	-	1 150.00	75 900.00
8	DEPARTAMENTO 11	80.48	-	1 150.00	92 552.00
8	DEPARTAMENTO 12	60.64	-	1 150.00	69 736.00
9	DEPARTAMENTO 13	71.18	-	1 150.00	81 857.00
9	DEPARTAMENTO 14	86.29	-	1 150.00	99 233.50
9	DEPARTAMENTO 15	100.25	-	1 150.00	115 287.50
10	SUITE 13	57.86	8.41	1 200.00	69 432.00
10	DEPARTAMENTO 16	86.80	-	1 200.00	104 160.00
10	DEPARTAMENTO 17	97.53	-	1 200.00	117 036.00
11	SUITE 14	57.86	8.41	1 200.00	69 432.00
11	DEPARTAMENTO 18	86.80	-	1 200.00	104 160.00
11	DEPARTAMENTO 19	97.53	-	1 200.00	117 036.00
12	SUITE 15	57.86	8.41	1 200.00	69 432.00
12	DEPARTAMENTO 20	86.80	-	1 200.00	104 160.00
12	DEPARTAMENTO 21	97.53	-	1 200.00	117 036.00

Actualmente los precios se han visto incrementados debido a un mal manejo del tema de la inflación, hay especulación y la gente sube sus precios de los materiales de construcción por lo que los constructores se ven obligados a aumentar sus precios, ya que no se podrá comprar todos los materiales al inicio de la obra, ya que es un gasto innecesario y se lo deberá realizar a medida que avanza la obra antes de terminar la construcción, las razones para no adquirir materiales de construcción desde un inicio se debe a precios, almacenaje de los mismo, y además por que los modelos de los acabados de construcción van cambiando. La incertidumbre que existe en las personas, provoca que los precios aumenten por lo que el precio del m² también se deberá incrementar.

v. **ESTRATEGIAS DE PROMOCION:**

Los descuentos que se pueden realizar en la venta de una propiedad serán por pagos en efectivo, o por dar una cuota inicial más alta que el 30%, a la firma de la promesa de compra venta. El descuento si el pago es de contado, es decir, pagar el 100% del valor del departamento máximo un mes después de la reserva, será de un 8%, ya que es un beneficio que reciben los clientes, que sería un beneficio comparado con lo que ganarían si tuvieran el dinero en el banco.

Las personas que tengan la intención de comprar un departamento buscan descuentos en el precio, pero también algo adicional como línea blanca.

La constructora como parte de su estrategia de promoción, lo que ofrecerá a las personas que compren y pagan el 30% de entrada al momento de la firma de la promesa de compra-venta, recibirán un descuento dependiendo del piso y el departamento, pero adicional a este descuento el cliente podrá decidir entre las siguientes opciones:

- Recibir al momento de la entrega del departamento, cocina, horno, extractor de olores, y microondas.

- Recibir al momento de la firma de promesa de compra venta un Plasma de 42”.
- Recibir torre de lavadora y secadora.

vi. **ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN:**

La Pradera Constructora S.A, a través de la estrategia de comunicación lo que buscará lograr es un posicionamiento en el mercado, provocando una intención de compra por parte de los clientes, cerrando el negocio, y que además sirva para ubicar la marca., utilizando las siguientes tácticas para lograrlo:

- Se enviarán a través de correos electrónicos información a clientes que sean de nuestro interés.
- La publicidad que utilizará la constructora será mediante la contratación de un portal web como por ejemplo www.ecuadorenventa.com; el mismo que tiene un alto tráfico de visitas diarias, en su mayoría de la ciudad de Quito.
- Al inicio de cada proyecto se contratarán stands por tiempo limitado, es decir, fines de semana, en diferentes centros comerciales de las ciudades que más migración reporten hacia la capital, tales como Ambato, Latacunga, Riobamba, etc. En los cuales se realizará la gestión de ventas mediante entrega de información de clientes y recolección de datos para ampliar nuestra base de datos para ofrecer los diferentes proyectos que la constructora realice.
- La constructora contará con su propia página web lo que permite tener más canales para la recolección de posibles clientes.
- Hacer un seguimiento post venta a nuestros clientes, para de esta forma buscar fidelización en los mismos, para futuros proyectos.
- Comprar bases de datos para obtener más prospectos.
- Ubicarse en revistas inmobiliarias tales como El Portal y Clave.
- Se realizará publicidad a través de rótulos en los proyectos que se estén construyendo.
- Anuncios mediante periódicos de la ciudad y de las principales provincias.

- Contratación de Vallas en las principales avenidas y calles de la ciudad de Quito, cercanas al proyecto.
- Entregar material POP en los principales Centros Comerciales de la ciudad.
- Envío de información en estados de cuenta de bancos y tarjetas de crédito.
- Creación de una línea 1-800 MICASA para que el cliente de una manera más rápida pueda contactarse para ofrecerle toda la información del proyecto.
- Se va a realizar publicidad en transportes públicos que tengas las líneas en el norte de la ciudad.
- Contratar espacios de publicidad en pantallas gigantes ubicadas en zonas estratégicas de la ciudad e Quito.

vii. **ESTRATEGIAS DE SERVICIO:**

La constructora tendrá algunos servicios adicionales post venta que le permitirán al cliente estar siempre en contacto con la Constructora una vez que haya recibido su vivienda, en el caso de tener algun despecto propia de la construcción.

Entre los que destacamos como los principales servicios serán los siguientes:

- Servicios de manteniemento un año despues de entregado de departamento, oficina, o local comercial o cualquier otra construcción que se haya realizado por parte dela Constructora, por lo que se ingresará acoger las fallas que se puedan ocasionar. Esto se lo realizará unicamente en lo a cuartiamientos se refiere, problemas por falla en instalaciones electricas de plomería o de cualquier desperfecto que llegara a sufrir. Haciendolo en el menor tiempo posible, utilizando a los maestros de la constructora. Este servicio será gratuito por 1 año.

- Servicio de Call Center por el mismo que podrá ser atendido por una secretaria de la oficina que le informará del proyecto en construcción, y también podrá pedir asistencia en el caso de que requiera que se le de algún tipo de reparación. El mismo que tendrá un costo adicional, en caso que se encuentre fuera del tiempo de garantía que cubre la constructora.
- Servicio de seguridad en el que le entregamos el edificio con guardiana las 24 horas, buscando la mejor alternativa en lo que a costos de refiere para que no incremente el valor de la cuota del condominio. Este servicio no tiene costo, ya que lo que se realiza es contratar los servicios de una empresa de seguridad.
- Servicio de administración de edificios, mediante la contratación de una empresa que se dedique a la administración de proyectos. Este servicio no tiene costo para los clientes ni para la empresa.
- Servicio de decoración de interiores el mismo que busca ayudar a los nuevos dueños a que decoren sus viviendas u oficinas. Mediante la recomendación de una diseñadora de interiores. El mismo que no tendrá ningún costo para la empresa.

viii. **PRESUPUESTO:**

El siguiente Formato de gestión tiene como finalidad desarrollar paso a paso, el inicio de las operaciones de la Constructora, en las que se detalla por proyectos, objetivos a cumplir y las estrategias que se desarrollarán para el cumplimiento de cada objetivo, a través de diferentes tácticas, el mismo que tendrá un responsable por área y un presupuesto que se debe manejar para el cumplimiento, en una fecha inicial y tope para cada proyecto.

Con este formato se busca hacer un seguimiento adecuado de todas las actividades que deberá desarrollar la empresa para iniciar las operaciones en la ciudad de Quito.

FORMATO DE GESTION LA PRADERA CONSTRUCTORA S.A.							
PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIA	TACTICA	RESPONSABLE	PRESUPUESTO	FECHA INICIO	FECHA FINAL
ANALISIS DEL MERCADO	CONOCER E COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE LA CONSTRUCCION	REALIZAR INVESTIGACION DE LA INDUSTRIA, MERCADO, COMPETENCIA, PRECIOS	MEDIANTE LA CONTRTACIÓN DE UNA EMPRESA SERIA Y CONFIABLE QUE REALICE DICHA INVESTIGACION	MARKETING	10.000	01/12/2009	01/01/2010
CONTRATACION DE PERSONAL	INCORPORAR A LA COMPAÑIA UN EXCELENTE EQUIPO	ELEGIR A LOS MEJORES PERFILES PARA EL AREA DE MARKETING, FINANCIERO VENTAS, JEFE CONSTRUCCION,	CONTRATAR A UNA EMPRESA CAZADORA DE LOS MEORES TALENTOS PARA LAS GERENCIAS RESPECTIVAS	GERENCIA GENERAL	800	02/12/2009	07/12/2009
			CONTRATAR A UN VENDEDOR QUE CUMPLA CON EL PERFIL REQUERIDO	GERENCIA GENERAL	800	02/12/2009	07/12/2009
			CONTRATAR CONTADORA CON AMPLIA EXPERIENCIA	GERENCIA GENERAL	800	02/12/2009	07/12/2009
			CONTRATAR A UN INGENIERO CIVIL	GERENCIA GENERAL	200	02/12/2009	07/12/2009
INICIO DE LA CONSTRUCCION	INICIAR LA CONSTRUCCION EN EL MEJOR TERRENO QUE ESCOGIO LA CONSTRUCTORA PARA EMPEZAR LA OPERACIÓN	EMPEZAR LA CONSTRUCCION CON TODO EL EQUIPO HUMANO REQUERIDO	CONTRATAR A LAS EMPRESAS QUE MEJORES PRECIOS NOS DEN PARA LA CONTRATACION DE MAQUINARIA	JEFE DE CONSTRUCCION	0	01/01/2010	01/07/2011
			MANTENER UN CONTROL DE ACTIVIDADES POR PARTE DEL INGENIERO RESIDENTE O JEFE DE CONSTRUCCION	JEFE DE CONSTRUCCION	0	01/01/2010	01/07/2011
PUBLICIDAD DEL PROYECTO	INFORMAR AL MERCADO QUE LA CONSTRUCTORA EXISTE Y TIENEN UN NUEVO PROYECTO EN EL MERCADO	CONTRATAR A LOS MEDIOS MAS IDONEOS PARA QUE LA CONSTRUCTORA EMPIECE A GANAR ESPACIO EN EL MERCADO	CREACION DE PAGINA WEB DE LA CONSTRUCTORA	MARKETING	1000	05/01/2010	20/01/2010
			GIGANTOGRAFIA EN EL PROYECTO QUE SE ESTA CONSTRUYENDO	MARKETING	350	03/01/2010	05/01/2010
			CONTRATAR UNA VALLA DE PUBLICIDAD EN UNA AVENIDA PRINCIPAL CERCA AL PROYECTO EN CONSTRUCCION	MARKETING	800	03/01/2010	14/01/2010
			CONTRATACION DE UN PORTA INMOBILIARIO	MARKETING	42	03/01/2010	07/07/2011
			CONTRATACION DE STANDS EN CENTRO COMERCIALES EN CIUDADES COMO AMBATO, RIOBAMBA, IBARRA	MARKETING	500	01/07/2010	01/07/2011
			IMPRIMIR MATERIAL PUBLICITARIO	MARKETING	700	10/01/2010	20/01/2010
			PROMOCIONAR EL PROYECTO	ATRAER A POSIBLES COMPRADORES	OFRECER A POTENCIALES CLIENTES EL PROYECTO	CONVENIOS CON BANCOS ASESORAMIENTO GRATUITA	MARKETING
OFICINA DE VENTAS EN LA OBRA	MARKETING	50				03/03/2010	01/07/2010
VISITAS A EMPRESAS PARA OFRECER EL PROYECTO A NIVEL DE EJECUTIVOS	MARKETING	20				01/07/2010	01/07/2011
CONTRATAR ESPACIOS EN REVISTA EN DIFERENTES EDICIONES COMO PORTAL	MARKETING	400				01/08/2010	15/08/2010
GARANTIA POST VENTA EN FISURAS PROPIAS DEL ASENTAMIENTO DEL EDIFICIO	MARKETING	1.000				01/07/2011	01/12/2011

ix. PROYECCIONES DE VENTAS:

Las proyecciones de ventas para La Pradera Constructora S.A, estarán basadas en la culminación de cada proyecto, es decir, se construirán cada 18 meses un edificio, el mismo que será vendido en los 18 meses.

Las ventas se realizarán con un 30% de entrada y el 70% financiado con el Banco o entidad financiera de preferencia del cliente.

Siendo este método el más utilizado por las empresas constructoras, siendo los estudios de las mismas lo que sostienen que el 90% de las personas accede a la compra de vivienda a través de un crédito bancario. Siendo pocas las personas que compran de contado un departamento en planos.

Las ventas de los edificios dos y tres, se verán incrementadas de acuerdo a la variación año tras año del precio del metro cuadrado.

V. OPERACIÓN

i. FICHA TECNICA DEL PRODUCTO:

El primer edificio estará planificado construirse en un terreno ubicado en la Av. 6 de Diciembre y Av. Orellana, iniciando su construcción en el mes de Enero del año 2010 y su culminación está prevista para el mes de Junio del 2011. Esta es una de las zonas de Quito de mayor desarrollo por su ubicación estratégica.

El proyecto de acuerdo a las regulaciones municipales contará con 12 pisos, 4 departamentos por piso, con un total de 36 departamentos, 3 subsuelos de parqueaderos y 36 bodegas. Los departamentos gozarán de una vista privilegiada de Quito.

Por su ubicación este proyecto estará destinado a la clase media alta y por la demanda de departamentos en este sector se planificará construir y vender en un lapso máximo de 18 meses.

Los departamentos estarán distribuidos en 1, 2 y 3 dormitorios, 1 amplio local comercial de 232 m² ubicado en la planta baja y mezzanine. El ascensor tendrá una capacidad para 11 personas.

El lobby de entrada contará con una amplia recepción, iluminada de acuerdo al estudio de luces solicitado por la Constructora, lo cual permitirá realzar la belleza de los acabados y de los diseños del gypsum en tumbado, también contará con porcelanato importado italiano, en tonos de acuerdo a la línea minimalista del Edificio.

Los 36 departamentos contarán con acabados de primera, tales como:

- Tabloncillo de chanúl pulido y lacado en áreas sociales
- Cocina, baños y closets con puertas termolaminados.
- Todas la puertas interiores y exteriores serán termolaminados
- Sanitarios tanque bajo, un solo cuerpo
- Lavamanos súper puesto sobre mesón de granito y mueble inferior con griferías de primera calidad.
- En baños porcelanato importado beige claro
- Gypsum con diseños en tumbados
- Cocinas: porcelanato en pisos y en paredes.
- Dormitorios alfombra importada, pelo corto antialérgico o piso flotante.

Dentro de las áreas comunales el Edificio tendrá una amplia área de recreación en la cual colocaremos juegos infantiles y salón comunal. La sala comunal será amplia y contará con 2 baños y sus piezas sanitarias mantendrán la línea del edificio.

Como parte de las áreas comunales, se entrega un espacio de lavandería que se entregará con lavadoras y secadoras comunales.

Contará con un spa, el mismo que incluirá un gimnasio equipado con los aparatos básicos, sauna, turco, jacuzzi, baños y lockers.

En la terraza se encontrará ubicada un área gourmet misma que contará con un lujoso BB-Q, juegos de mesas y sillas, todo siempre guardando la línea minimalista y elegante del Edificio.

ii. **DESCRIPCION DEL PROCESO:**

El proceso de construcción tiene varias etapas:

- 1) Obras preliminares: Se efectuará el debroce y limpieza de la maleza del terreno en la extensión correspondiente al bloque a construirse, la maleza será desalojada. Se construirá un cerramiento provisional de obra que independice la construcción. Igualmente se construirá una bodega pequeña para la obra y la guachimanía.
- 2) Replanteo: Se realizará el replanteo de la edificación, de acuerdo a los planos arquitectónicos aprobados por el Municipio.
- 3) Movimientos de Tierra (plataforma): Todos los movimientos de tierra iniciales, tanta para excavaciones como para rellenos se realizarán en forma mecánica, siguiendo los niveles específicos en los planos, dejando solamente pequeños ajustes parahacerlos de forma manual. Las excavaciones para la cimentación se relaizarán hasta los niveles

- que señalan los planos estructurales y de acuerdo con los resultados de análisis de resistencia de suelos.
- 4) Cimentación: Los cimientos se realizarán en hormigón armado de acuerdo a los planos estructurales. Dicho cimiento de acuerdo a los previsto y recomendado en el sistema de Análisis de Suelos.
 - 5) Plintos de hormigón armado y viga de hormigón armado: Se realizarán siguiendo las especificaciones del Diseño Estructural, sobre un replantillo y parrilla de hormigón armado tanto para los plintos como para las vigas principales de cimentación.
 - 6) Las columnas estructurales y diafragmas serán de hormigón armado, con estricta sujeción a los planos y diseño estructural. Se realizará una prueba de resistencia de hormigón por cada sector de construcción de magnitud, esto es por losas, vigas, columnas y diafragmas. El informe respectivo deberá ser analizado y luego archivado en la oficina del proyecto por un periodo mínimo de 5 años.
 - 7) Cadenas: sobre la cimentación y uniendo las columnas estructurales se construirán vigas antisísmicas de hormigón armado con la misma clase de hormigón que de las columnas, en los lugares previstos en el cálculo estructural.
 - 8) Losas: Serán de hormigón armado con sistema constructivo tradicional.
 - 9) Escaleras: Serán de hormigón armado.
 - 10) Pisos de departamentos: Tablón pulido y lacado en áreas sociales. Porcelanato importado piso y paredes en las cocinas y en los baños. En los dormitorios se utilizará alfombra o piso flotante. Los mismos pisos que tendrán barrederas de madera, alfombra o flotante.
 - 11) Pisos Comunes: Porcelanato para todas las áreas comunes.
 - 12) Masillado de gradas, contrapiso y losas. Enlucido de exteriores (fachada), enlucido de interiores y estucado de paredes.
 - 13) Ventanería: Las ventanas serán de aluminio y vidrio.
 - 14) Puertas: todas las puertas internas de los departamentos y edificio serán termolaminadas, las puertas de ingreso a los estacionamientos serán metálicas.
 - 15) Muebles de Cocina: Se instalarán muebles altos y bajos termolaminados.

- 16) Instalaciones y Piezas Sanitarias: Se instalarán inodoros, lavamanos, duchas, fregaderos, lavanderías e instalaciones sanitarias de agua fría y caliente y potable.
- 17) Instalaciones Eléctricas: Constará de transformador, iluminación, luminarias, tomacorrientes dobles, tomacorrientes 220, salidas de extractor de olores, salidas de telefonos, salidas de television por cable, salidas de timbre, acometida telefonica, acometida para television por cable, acometida porteros.
- 18) Equipos comunales: Se instalará un ascensor para pasajeros especialmente diseñado para tráfico de departamentos.
- 19) El edificio dispondrá de una red de agua que será abastecida de la linea de agua potable publica y con un sistema de reserva y tanque de una cisterna de almacenamiento y su respectiva bomba y tanque de presión. Contará con un sistema contra incendio, gas centralizado y aguas caliente centralizada, la misma que tendra tuberia de cobre.

iii. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS:

Las materias primas detalladas y la tecnologia que se requiere para la construcción de los proyectos inmobiliarios a desarrollar por La Pradera Constructora S.A. será la siguiente:

Preliminares antes de ejecución de las obras:

- Replanteo General
- Plataformado
- Excavación cimentacion
- Relleno Compactado

Las maquinarias que se requieren son:

- Teodolito, nivel, herramientas menores
- Restroescabadora de Oruga

- Restroescabadora pequeña (gallineta)
- Volquetas
- Apisonadores de plancha
- Sapito
- Bomba de hormigón
- Mixers
- Concretera, pariguelas
- Herramientas menores

Las materias primas para la construcción son las siguientes:

- Hormigón ciclópeo f'c 180 kg/cm²
- Hormigón replantillo f'c 180 kg/cm²
- Hormigón zapatas f'c 210 kg/cm²
- Hormigón cabezales columnas f'c 210 kg/cm²
- Hormigón cadenas amarre f'c 210 kg/cm²
- Hormigón muros f'c 210 kg/cm²
- Hormigón contrapiso (empedrado + polietileno)
- Hormigón columnas f'c 210 kg/cm²
- Diafragmas
- Hormigón Losas f'c 210 kg/cm²
- Hormigón gradas f'c 210 kg/cm²
- Acero de refuerzo Fv 4200 kg/cm²
- Mampostería 15 cm
- Enlucido horizontal ducto gradas
- Enlucido vertical interior baños y muros
- Columnetas y viguetas
- Alfeizar y cortineros
- Medias cañas fachadas
- Masillado gradas
- Masillado contrapiso
- Masillado losas intermedias

- Masillado losas cubiertas
- Enlucido exterior (fachasdas)
- Enlucidos interiores
- Estucado paredes
- Chafado de losa
- Pintura paredes interior
- Pintura paredes exterior
- Gypsum
- Recubrimiento fachada con fachaleta
- Porcelanato para pisos y paredes de baños, cocina,
- Porcelanato cenefas baños
- Porcelanato cenefas cocina
- Porcelanato piso principal y balcones
- Ceramica gradas
- Gradno lavado
- Alfombra piso dormitorios
- Piso flotante dormitorios
- Piso chanul
- Puertas de madera
- Puerta principal
- Puerta gradas
- Puerta principal edificio
- Cerraduras
- Puertas metalicas hasta 0.90 mts
- Puerta metalica ingreso edificio – garage
- Puerta metálica ingreso vehicular (3,00 x 2,50)
- Pasamano de 50cm de alto
- Manparas aluminio puertas
- Inodoros
- Lavabos
- Duchas
- Fregaderos

- Lavanderias
- Instalaciones sanitarias desagues
- Instalaciones sanitarias agua fria O ½
- Instalaciones agua caliente O ½
- Instalaciones Sanitarias agua potable O ¾
- Transformador
- Iluminación normal
- Caldero (agua caliente centralizada)
- Iluminación luminarias 2 x 40 w
- Tomacorrientes doble
- Tomacorrientes 220 v
- Salidas extractor de olores
- Salidas telefono
- Salidas television por cable
- Salidas timbre
- Acometida telefonica
- Acometida television por cable
- Acometida porteros
- Alimentadores
- Malla de tierra
- Cajas térmicas
- Instalación de breakers
- Canaletas
- Iluminación y control de incendios
- Tablero medidor de luz
- Muebles altos y bajos de cocina
- Closets
- Mangón de madera pasamano
- Barrederas madera
- Barrederas alfombra
- Barrederas porcelanato
- Porteros eléctricos

- Domos con estructura
- Cubierta de policarbonato con estructura
- Cerramiento provisional
- Bodegas y oficinas
- Ascensor
- Equipo hidroneumático
- Costos indirectos
- Sistema contra incendios
- Sistema de gas centralizado

La mano de obra requerida será siguientes:

- Maestro mayor
- Albañiles
- Ferreros
- Carpinteros
- Peones
- Electricos
- Plomeros
- Cerrajero
- Obreros especializados: asensor, caldero, vidrieros, gypsum.
- Pintores

iv. **PLAN DE PRODUCCION:**

De acuerdo al plan de ventas se desarrollará la construcción de un proyecto a la vez, esto significará que cuando se termine de construir un proyecto, y se tenga por lo menos el 90% del proyecto anterior vendido, se empezará la construcción del nuevo edificio, después de 1 mes de terminado el proyecto

anterior, una vez entregado el edificio a los dueños de los departamentos que ya comprarán y terminaran de pagar.

Esta política se debe a que la Compañía trabajará con capital propio en su mayoría, previo al aporte de los socios para cada proyecto.

La duración de la construcción de cada edificio será de 18 meses aproximadamente, esto depende del tamaño del proyecto, si solo tiene 4 pisos en 1 año estará terminado el proyecto.

El plan de producción de la empresa será construir 3 torres similares, es decir, que cada torre tenga de 12 pisos, las mismas que deben estar ubicados en avenidas principales, aproximadamente de 30 a 36 departamentos dependiendo del proyecto.

La Pradera Constructora S.A. no tendrá políticas de inventario, ya que los pedidos se los realizará de acuerdo al avance de la obra, y se solicitará a cada proveedor el material exacto, para evitar desperdicios, además que todo se pedirá en base al número de metros cuadrados que se requiera dependiendo del avance de obra, especialmente porque dependiendo de la cantidad de departamentos u oficinas se solicitará los m² de piso, alfombra, piso flotantes, el número exacto de sanitarios, de lavamanos, de griferías, de acuerdo al número de m² de ventanas se compra el aluminio y el vidrio, por lo tanto en lo que ha inventario se refiere no se tiene mayor problema.

Se prevé la recuperación de la inversión de cada proyecto sea en 18 meses, cada proyecto debe estar completamente terminado en el tiempo que requiera cada edificio. Los inversionistas deberán evaluar si desean invertir el 100% de las ganancias o se repartirán antes de iniciar el nuevo proyecto. Según este modelo está enfocado en que todo lo ganan lo destinan al siguiente proyecto.

Es por eso que la constructora planifica construir edificios similares, tratando de mantener la altura, y los mismos acabados.

v. **PLAN DE COMPRAS**

Los proveedores de La Pradera Constructora S.A. serán los siguientes:

- Unifer – Adelca: hierro
- Materiales de Construcción MCS: materiales de ferretería.
- EDIMCA y Aserradero El Cedro: madera.
- Consorcio Gratul: Aluminio y Vidrio
- Aquacobre: Materiales PBC y Tuberías de Cobre.
- Gypsum: Se contratan a obreros especializados en la instalación.
- Eléctrico: se contratan Ing. Eléctricos especializados.
- Foresman: Puertas, Closets, Muebles de Cocina
- Franz Viegner, Corona o Koller: Sanitarios y Griferías
- Mercanborax: Alfombra y piso flotante
- Hormigonera Quito: Hormigón
- Gagant Ecuatoriana Cía. Ltda.: alquiler de maquinarias para la construcción.
- Aditec Ecuatoriana: Aditivos
- Servibloq: Bloques
- Pinturas Cóndor: Pintura
- Ingeniería de Ascensores: Otis
- Ibergas: Gas centralizado
- Cerrajería, Plomeros, Fierros, se contrata los servicios profesionales de obreros especializados.

Las políticas de pago: el pago a proveedores se las realizará semanalmente. Para realizar el pago se requerirá se la presentación previa de la factura por parte del proveedor, se realizará la comparación con la guía de remisión presentada en las instalaciones de la obra, y se procederá al pago respectivo.

El control de calidad: La compañía realizará el control del trabajo de los obreros a través del Ingeniero Residente de obra, quien será el encargado de verificar que los maestros utilicen correctamente los materiales de construcción.

El control de trabajo de los obreros se realizará por etapas de acuerdo al cronograma de avance de obra.

Plan de control de calidad será el siguiente:

- 1) Para un control de hormigón armado se verificará que el hierro tenga los diámetros, dimensiones, de acuerdo al plano estructural.
- 2) El encofrado para fundir dicho elemento deberá estar aplomado y alineado.
- 3) Realizado el encofrado se procede a fundir, para lo cual al verter el hormigón se deberá vibrar dicho elemento para evitar que salga el hormigón con inclusión de aire (poroso), y se tomará muestras del hormigón fundido para su respectivo ensayo, el mismo que a los 28 días debe tener una resistencia mínima de 210 kg/cm².
- 4) La mampostería tendrá que estar alineada y aplomada.
- 5) El enlucido se realizará de acuerdo a la especificación para dicho enlucido con espesor mínimo de 2 cm, el mismo que deberá estar completamente aplomado en las dos direcciones, tanto vertical como horizontal.
- 6) Las paredes deberán estar alisadas controlando que este aplomado en todos los sentidos.
- 7) Las paredes tendrán un mínimo de 3 manos de pintura, para esto se debe controlar las esquinas, filos y bordes salientes, los cuales deben estar completamente detallados.
- 8) Gypsum, su estructurado deberá ser completamente horizontal, para lo cual se debe tener un nivel fijo y la unión entre planchas de Gypsum deben ser herméticamente cerradas, adicionalmente se controla que los puntos de iluminación estén geométricamente balanceados.

- 9) Los acabados de piso deberán tener un nivel fijo de acuerdo a los cambios de tipo de acabados que se colocarán para evitar cambios bruscos de nivel.
- 10) En la colocación de piezas sanitarias se deberá controlar que estén geométricamente instaladas de acuerdo al diseño previamente aprobado.
- 11) El aluminio deberá cubrir el 100% del área destinada para la ventana. El vidrio no deberá dañar las imágenes, y los empaques tendrán que cubrir el 100% del área de contacto de aluminio y vidrio.

VI. PLAN FINANCIERO

i. GASTOS DE PERSONAL:

La Pradera Constructora S.A., contará con un Gerente General, Gerente de Marketing y Ventas, Gerente de Construcción, Gerente Financiero, Contadora, un vendedor, mensajero y secretaria.

Los mismos que tendrán repartidas sus funciones de acuerdo a cada perfil. Cada miembro de la compañía tendrá un sueldo acorde a su desempeño y a la actividad de cada área.

En los gastos de personal, estarán desglosados el sueldo y los valores de aportaciones, así como también en el caso del vendedor las comisiones por propiedad vendida.

Los sueldos estarán calculados con todos los beneficios de la ley y de acuerdo a las nuevas regulaciones.

ii. ANÁLISIS DE RELACIONES FINANCIERAS:

La Pradera Constructora S.A., requiere de una inversión inicial de \$1.300.500 dólares, es decir, cada socio aportará \$350.412,50 dólares, en el cual estará incluido el valor del terreno, esta inversión inicial, permitirá cubrir los costos del 60% de la construcción, lo que permite mantener la construcción por 9 meses.

El proyecto se venderá en 18 meses, con el 30% de ventas como entrada y un 70% de las ventas con crédito bancario al final de los 18 meses.

La rentabilidad es del 30%, que es lo que se estima ganar en ventas es un proyecto atractivo para los inversionistas que estén buscando otra opción que le genere una rentabilidad segura.

La TIR no es un indicador para este proyecto, debido a que se tienen valores negativos en dos de los flujos, esto es debido a la naturaleza del proyecto, es decir, que se reinvierten las ventas de cada proyecto para empezar uno nuevo.

La referencia es el VAN que nos indica el mismo que es positivo, con un valor de \$ 198.396,64 tomando en cuenta los flujos hasta el infinito se traen a valor presente. Y representan a los ingresos que tendrá la empresa hasta el infinito.

Para resolver la perpetuidad del año 6, junto con los otros flujos son traídos a valor presente, a ese resultado se suma la inversión inicial. Lo que nos da como resultado el valor actual del proyecto que es de \$2.577.081,81.

Según este caso se realizarán 3 proyectos durante los 5 años, los mismos que serán similares en tamaño, con una variación del 10% aproximadamente en los costos totales de cada proyecto.

Estos proyectos se desarrollan en 18 meses, culminando sus ventas en el tiempo y continuando la construcción del siguiente edificio, sin retirar las ganancias sino reinvertiendo el dinero.

VII. IMPACTO AMBIENTAL:

Debido al crecimiento de la población, se requiere de más construcciones para vivienda ya que no se puede echar la culpa sólo a los medios de transporte como causa de la contaminación.

La construcción es de las actividades industriales la de mayor consumo, junto con la industria de recursos naturales como madera, minerales, agua y energía.

Los edificios, una vez construidos, continúan siendo una causa directa de contaminación por las emisiones que se producen en los mismos o el impacto sobre el territorio, creando un ambiente físico alienante, y una fuente indirecta por el consumo de energía y agua necesarias para su funcionamiento.

Los impactos ambientales que se dan en la industria se debe a la utilización y explotación de recursos naturales, tales como energía, agua, canteras y mina, las mismas que han sido altamente explotadas ocasionando impactos medioambientales muy importantes. La construcción y el derribo de los edificios originan una gran cantidad de residuos, los mismos que deben ser reciclados como una solución que acabará parcialmente con el importante impacto ambiental. Se requiere que se realice una utilización racional de los recursos naturales disponibles en la construcción, concientizando a los responsables hacia una conservación de los recursos naturales, una maximización en la reutilización de los recursos, una gestión del ciclo de vida, así como reducciones de la energía utilizada.

El nuevo reto para el sector de la construcción es la creación de nuevos materiales de construcción que resistan todo tipo de accidentes, así como también efectos negativos generados por el clima, el reto es hacerlo sin que los precios sean muy altos y a su vez que sean amigables con el medio ambiente.

Existen universidades en el Ecuador que están estudiando la posibilidad de crear nuevos materiales de construcción en el país, esta iniciativa ha sido promovida por empresas privadas.

Esperemos que esta sea el comienzo para un uso responsable de los recursos para que las personas podamos vivir en un mundo más sano.

VIII. REFERENCIAS Y ANEXOS

i. REFERENCIAS

Análisis de estudios de Gridcon Consultores en la página web: www.gridcon.com, descarga el 10/11/2009

Análisis de Publicaciones de Marketwatch, en la página web: www.marketwatch.com, descarga el 10/1/2009

Artículo Diario el Hoy, Publicado el 20/Agosto/2009 | 00:08

Banco Central del Ecuador, Boletines Banco Central del Ecuador, Cuestiones Económicas, VOL. 24. No.1. Primer Semestre 2008

Banco Central del Ecuador, Boletines Banco Central del Ecuador, Cuestiones Económicas, VOL. 24. No.2. Segundo Semestre 2008

Banco Central del Ecuador, página web www.bce.fin.ec, descargado el 20 de diciembre del 2009/ febrero 2010.

Boletín Banco Central del Ecuador Cuentas Nacionales No.22 19923 – 2007 actualizaciones Julio 2008

Cámara de la construcción de Quito, listado de empresas Constructoras afiliadas a la Cámara. Recepción de precios referenciales de materiales de construcción. Secretaría de la Cámara de la Construcción.

Consulta Revista Vanguardia, del 22/12/2009 al 4/01/2010, del 25 al 31 enero del 2010, del 1 al 7 de febrero del 2010.

Damodaran, A (2010) Betas Damodaran Español. xls

<http://www.box.net/shared/30c4yzqpga>, descargado 14 de enero del 2010

Entrevista al Lcdo. Jose Hernandez, el 8 de Enero del 2010, a las 10:00 am, en el despacho de las oficinas ubicadas en el Barrio González Suárez. Duración de la entrevista: 2 horas. Segunda entrevista, 20 de enero del 2010, a las 10: 30 am, en el despacho de las oficinas de la revista. Duración de la entrevista: 2 horas.

Entrevista: María Carolina González, Gerente Comercial de La Hipotecaria (intermediarios financieros) día 25 de noviembre del 2009, a las 15h00, duración de la entrevista: 2 horas. En la oficina ubicada en la Av. De los Shyris y Av. Diego de Almagro esq. Ed. 2do piso. piso.

Entrevista Mauricio Yépez, Vicepresidente del Banco de Guayaquil, en las oficinas de la oficina matriz ubicada en la Av. Colón, 2 do piso, el día de enero del 2010, a las 11h00 am, duración de la entrevista: 40 minutos.

Entrevista Ing. Nahin Saud, Gerente General de la Constructora Saud, en las oficinas ubicadas en el Pasaje San Gabriel y Jorge Juan. Duración de la entrevista. 2 horas. Cita: el de enero del 2010.

Municipio Metropolitano de Quito, se consultó al departamento de avalúos y catastros, un aproximado en los lotes que están disponibles en el sector.

Revista Ekos, consulta en la página web de la revista: www.ekos.com.ec descarga el 15/12/2009

Revista América Economía, consulta, Edición N. 44, Julio 2009.

Revista América Economía, consulta, Edición N. 50, Enero 2010

Revista El Portal, Edición No. 35, Febrero – Marzo del 2009

Revista El Portal, Edición No. 38

Spurrier Baquerizo, Walter. Análisis Semanal de economía y política del Ecuador. Marzo 11, 2008

