



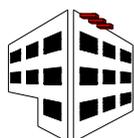
Contenido

RESUMEN..... i

CAPITULO I

ANÁLISIS MACRO - ECÓNOMICO

1.1	DOLARIZACIÓN.....	1
1.2	¿QUÉ ES LA DOLARIZACIÓN?	1
1.3	¿PARA QUÉ DOLARIZAR?	2
1.3.1	La dolarización oficial	2
1.3.2	Percepción actual de la Dolarización.	2
1.4	INFLACIÓN.....	2
1.5	SALARIOS	3
1.6	CIFRAS ECONÓMICAS DEL ECUADOR	4
1.6.1	Contexto internacional.....	4
1.7	EFFECTOS EN EL SECTOR PRODUCTIVO	5
1.8	ECUADOR ESPERA CRECIMIENTO DEL PIB EN 3,4% PARA EL 2010.....	8
1.9	SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN Y FINANCIERO	9
1.9.1	Entidades financieras	9
1.9.2	Captaciones y Cartera de la Banca Privada y de las Otras Sociedades de Depósito.....	11
1.10	BALANCE DEL SECTOR PRODUCTIVO.	11
1.10.1	Análisis sectorial.....	11





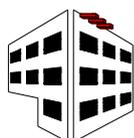
1.10.2 Sector de la Construcción.....	12
1.11 RIESGO PAÍS.....	13
1.12 ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR	14
CONCLUSIONES.....	16

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL MERCADO

OFERTA Y LA DEMANDA

Objetivo.....	18
2.1 CAMBIOS EN LOS HÁBITOS Y CONDUCTA DEL COMPRADOR POTENCIAL.....	19
2.2 DÉFICIT DE VIVIENDA EN EL ECUADOR	19
2.2.1 La construcción, industria del bienestar humano	20
2.3 VARIACIONES DE PRECIOS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.....	21
2.4 COMPETENCIA EN EL SECTOR INMOBILIARIO	21
2.5 ASPECTOS GENERALES DE MANTA	21
2.5.1 Ubicación de Manta con respecto a Sudamérica	21
2.6 ASPECTOS FÍSICOS – GEOGRÁFICOS DE MANTA	23
2.6.1 Ubicación	23
2.6.2 Superficie	23
2.6.3 Población	23
2.6.4 Clima.....	23
2.6.5 Temperatura	23
2.6.6 Altitud	23

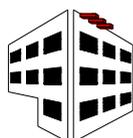


Manta...

Más cerca de Usted.



2.7	¿POR QUÉ INVERTIR EN MANTA?	24
2.8	DISTANCIAS ENTRE LAS CIUDADES MÁS IMPORTANTES	25
2.9	SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA DE MANTA	25
2.9.1	Malecón Escénico	25
2.9.2	Infraestructura Territorial:	26
2.9.3	Terminal Terrestre:	27
2.9.4	Puerto Marítimo nacional e internacional:	27
2.9.5	Vías de Comunicación:	27
2.9.6	Equipamiento de Salud:	27
2.9.7	Equipamientos de servicios públicos:	28
2.9.8	Equipamiento industrial:	28
2.9.9	Red de servicios:	28
2.10	ASPECTOS POBLACIONALES Y DEMOGRÁFICOS	29
2.11	ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL PROYECTO	30
2.11.1	Equipamiento Urbano de la Zona en Estudio	30
2.12	ANÁLISIS DE LA DEMANDA	32
2.12.1	Forma de pago de la vivienda	32
2.12.2	Perfil del cliente	32
2.12.3	Nivel de Ingresos	33
2.12.3.1	Característica de la vivienda de nivel socio económico medio alto	34
2.12.4	Conclusión del Perfil del Cliente	35
2.13	ANÁLISIS DE LA OFERTA INMOBILIARIA	36



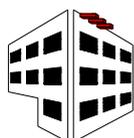


2.13.1	Morfología Urbana de la Urbanización Umiña II	38
2.13.2	Morfología Urbana de la Urbanización Portal del Sol.....	39
2.13.3	Morfología Urbana de la Urbanización Lomas de Barbasquillo.	40
2.13.4	Morfología Urbana de la Ciudadela Universitaria	41
2.14	VARIABLES DE LA OFERTA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE MANTA.....	44
2.14.1	Oferta de proyectos nuevos en la zona.....	45
2.14.2	Análisis de la Absorción inmobiliaria del sector	47
2.15	ANÁLISIS DEL SECTOR DE ESTUDIO	49
2.16	CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA.....	51
2.16.1	Fichas de Proyectos.....	52
2.16.2	Unidades Disponibles	54
2.17	FORTALEZA Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA.....	57
2.17.1	Fortaleza	57
2.17.2	Debilidades	57
	CONCLUSIONES.....	58

CAPITULO III

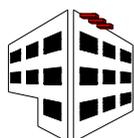
ANÁLISIS TÉCNICO - ARQUITECTÓNICO

	Objetivo.....	60
3.1	CRITERIOS DE IMPLANTACIÓN.....	61
3.2	FORTALEZA Y DEBILIDADES DE LA UBICACIÓN.....	62
3.2.1	Fortalezas.....	62
3.2.2	Debilidades	62





3.3	ÁREA DEL TERRENO Y LINDEROS	63
3.4	ACCESIBILIDAD	63
3.5	TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN	65
3.6	ZONIFICACIÓN DEL PROYECTO	66
3.7	FILOSOFÍA DEL PROYECTO	66
3.7.1	Aspectos Formales	67
3.8	PROGRAMACIÓN GENERAL	68
3.8.1	Cuadro de Áreas Generales	68
3.8.2	Programación de los Departamentos	69
3.8.3	Organigrama Funcional por espacios	70
3.9	EL PROPÓSITO FIN DEL PROYECTO "LA VISIÓN"	70
3.10	ELEMENTOS O COMPONENTES DEL SISTEMA O PROYECTO	72
3.11	ESTRUCTURA DEL SISTEMA O PROYECTO	73
3.11.1	La Utilidad – Espacio	73
3.11.2	Estructura - Estabilidad	75
3.11.3	Geometría – Espacio	76
3.11.4	Lo Estético – Espacial	76
3.12	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	77
3.12.1	Diseño Arquitectónico de los diferentes Departamentos.....	78
3.12.2	Áreas comunales	84
3.13	ESTUDIO DE FACHADA.....	86





CAPITULO IV

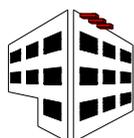
ANÁLISIS DE COSTOS

Objetivos	90
4.1 COSTO TOTAL DEL PROYECTO	91
4.2 MÉTODO RESIDUAL DEL TERRENO	92
4.3 RESUMEN DE ÁREAS DEL PROYECTO	93
4.3.1 Áreas vendibles	94
4.4 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	96
4.5 PRESUPUESTO REFERENCIAL	96
4.5.1 Costos Directos	96
4.5.2 Costos Indirectos Planificación	98
4.5.3 Costos Indirectos Gastos Legales	99
4.5.4 Costos Indirectos Gastos Administrativos – ventas – publicidad	100
4.6 CRONOGRAMA.....	101
4.7 RESULTADOS FINANCIEROS.....	102

CAPITULO V

ESTRATEGIA COMERCIAL

5.1 ESTRATEGIA COMERCIAL.....	105
5.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS	105
5.3 PRECIOS DE VENTAS HOMOLOGADAS	107
5.4 COEFICIENTE DE CORRELACIÓN.....	110
5.5 FORMA DE PAGO.....	112



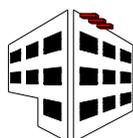


5.5.1	Reserva	112
5.5.2	Entrada	112
5.5.3	Financiamiento	112
5.6	PROMOCIÓN	114
5.7	CANAL DE DISTRIBUCIÓN	115

CAPITULO VI

ANÁLISIS FINANCIERO

6.1	ANÁLISIS DE EGRESOS	119
6.2	ANÁLISIS DE INVERSIONES DEL PROYECTO	119
6.3	INGRESOS MENSUALES DEL PROYECTO	121
6.4	FLUJOS DE FONDOS	125
6.5	TASA DE DESCUENTO	126
6.6	VALOR ACTUAL NETO (VAN)	128
6.7	TASA DE DESCUENTO (TIR)	129
6.8	ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD	129
6.8.1	Análisis de Sensibilidad a la Variación de los precios de ventas	129
6.8.2	Análisis de Sensibilidad a la Variación de Costos de Construcción	131
6.8.3	Análisis de Sensibilidad a la velocidad de Venta.	132
6.8.4	Conclusión del Análisis de sensibilidad.	134
6.9	ANÁLISIS DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO.	134
	CONCLUSIONES.....	139

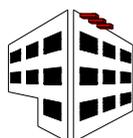




CAPITULO VII

GERENCIA DEL PROYECTO

7.1	GERENCIA DE PROYECTO.....	142
7.1.1	Visión del Negocio.....	143
7.1.2	Cliente del Proyecto	143
7.1.3	Ciclo de vida del Proyecto	143
7.1.3.1	Iniciación.....	144
	Acta de Constitución	144
	Objetivos del proyecto.....	144
7.1.3.2	Planificación.....	146
7.1.3.3	Ejecución.....	147
7.1.3.4	Promoción y Ventas	149
7.1.3.5	Cierre	150
7.2	ALCANCE	151
7.3	ORGANIGRAMA.....	152
7.4	ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO	152
7.5	ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS.....	153
7.6	LÍMITES DEL PROYECTO	153
7.7	POLÍTICAS DE CAMBIOS.....	153
7.8	GRADOS DE RIESGOS ACEPTADOS.....	154
7.9	FASES Y DURACIÓN ESTIMADA	154
7.10	ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO (EDT).....	156





7.11	APROBACIONES.....	157
7.12	SITUACIÓN ACTUAL.....	157

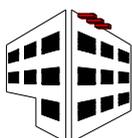
CAPITULO VIII

ASPECTO LEGALES

8.1	DE LOS PROMOTORES	159
8.2	DEL PROYECTO	159
8.2.1	Fase de Planificación.	159
8.2.2	Fase de Ejecución.	160
8.2.3	Fase de Promoción y Ventas.....	161
8.2.4	Fase de Entrega de viviendas y cierre.....	161
8.3	IMPUESTOS Y TRIBUTACIONES	163

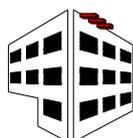
Contenido de Cuadros

Cuadro 1.	Salarios del 2009 - 2010.....	3
Cuadro 2.	Crecimiento del PIB No Petrolero, 2008 – 2009.	6
Cuadro 3.	PIB trimestral en USD del 2000- Boletín Marzo 2010	7
Cuadro 4.	Entidades Financieras y Tipos de Crédito.....	9
Cuadro 5.	Crecimiento de las actividades del área de la construcción.....	13
Cuadro 6.	Crecimiento de las actividades Inmobiliarias.	13
Cuadro 7.	Comparación de las diferentes variables Macro – Económicas.	16
Cuadro 8.	Características por Nivel Socio Económico.....	33
Cuadro 9.	Clasificación de Nivel Socio Económico según ingresos.....	33



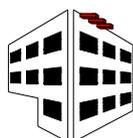


Cuadro 10. Preferencias del NSE B.....	34
Cuadro 11. Preferencias del NSE C.....	34
Cuadro 12. Proyectos nuevos - Ofertados.....	45
Cuadro 13. Velocidad de Absorción de Departamentos en el Sector.....	47
Cuadro 14. Venta en Planos del Edificio San Marino.....	48
Cuadro 15. Ponderación de los diferentes Proyectos de la competencia	50
Cuadro 16. Cuadro Comparativo entre los diversos Proyectos.....	54
Cuadro 17. Variantes Ponderadas que tienen los diferentes proyectos	56
Cuadro 18. Línea de fabrica para el Diseño Arquitectónico.....	66
Cuadro 19. Zonas que tiene el proyecto	68
Cuadro 20. Diferentes áreas que conforman el Proyecto.....	69
Cuadro 21. Espacios que componen los Departamentos	69
Cuadro 22. Cuadro de Acabados que se van a utilizar en este Edificio.	87
Cuadro 23. Costo total del edificio Vist Mar Departamentos	91
Cuadro 24. Áreas vendibles y no Vendibles	93
Cuadro 25. Cuadro de Áreas vendibles del proyecto.....	94
Cuadro 26. Áreas de Departamentos vs. Áreas de circulación.....	95
Cuadro 27. Costos Directos.....	96
Cuadro 28. Presupuesto Referencial del Proyecto Vist Mar Departamento	96
Cuadro 29. Costos de Planificación del Proyecto Vist Mar Departamentos	98
Cuadro 30. Costos Legales del Proyecto Vist Mar departamentos	99
Cuadro 31. Gastos Administrativos, Ventas y Publicidad.....	100





Cuadro 32. Cronograma mensual del Proyecto Vist Mar Departamentos	101
Cuadro 33. Resultados Financieros	102
Cuadro 34. Análisis de costo, precio y utilidad unitaria	103
Cuadro 35. Etapas del Proyecto Vist Mar Departamentos.....	105
Cuadro 36. Precios ponderados promedios de Departamentos en la Ciudadela Universitaria.....	106
Cuadro 37. Homologación de precios de los Edificios	108
Cuadro 38. Coeficiente de Correlación	111
Cuadro 39. Precios de los Departamentos	112
Cuadro 40. Precios de venta de los departamentos.....	113
Cuadro 41. Plan de Egresos Mensuales y Acumulados del Proyecto	120
Cuadro 42. Ingresos Mensuales.....	122
Cuadro 43. Plan de Ingresos por Ventas de los Departamentos del Proyecto.....	123
Cuadro 44. Flujo de Inversiones.....	125
Cuadro 45. Valor Actual Neto del Proyecto Puro	128
Cuadro 46. Sensibilidad a la Variación de los Precios de Ventas.....	130
Cuadro 47. Sensibilidad a la Variación de los Costos de Construcción.....	131
Cuadro 48. Sensibilidad a la velocidad de ventas – durante la etapa de construcción	132
Cuadro 49. Apalancamiento Financiero	134
Cuadro 50. Detalle de Gastos del Financiamiento Bancario	135
Cuadro 51. Egresos del proyecto con Financiamiento.....	136





Cuadro 52. Ingresos del proyecto con Financiamiento.....	136
Cuadro 53. Flujo de Caja con Financiamiento	137
Cuadro 54. VAN con financiamiento.	138
Cuadro 55. Comparación de Resultados	139
Cuadro 56. Fases del Proyecto.....	155
Cuadro 57. Hitos del Proyecto	155
Cuadro 58. Resumen de Gestiones en cada Fase del proyecto.....	162

Contenido de Gráficos

Gráfico 1. Tasas de Inflación Acumulado y Mensual.....	3
Gráfico 2. Crecimiento del PIB y del comercio mundial, 2007 – 2010.....	4
Gráfico 3. Inversión extranjera directa al tercer trimestre de cada año (miles de dólares)	5
Gráfico 4. Crecimiento del PIB total y del no petrolero, 2006 - 2010.....	6
Gráfico 5. Crecimiento del PIB por países II trimestre del 2009.....	8
Gráfico 6. Entidades Financieras.....	11
Gráfico 7. Índice Riesgo País Ecuador Mayo del 2010	14
Gráfico 8. Índice de Confianza del Confianza	15
Gráfico 9. Análisis de la Competencia	18
Gráfico 10. Preferencia del tipo de vivienda (Oferta y Demanda) a nivel nacional	19
Gráfico 11. Relación Poblacional de Manta respecto a Quito y Guayaquil.....	30
Gráfico 12. Equipamiento Urbano del sector en estudio.....	31

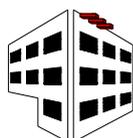




Gráfico 13. Preferencias de Otros Espacios en porcentajes relación en NSE B y NSE C .35	
Gráfico 14. Distintas Urbanizaciones en el Sector de Estudio.....	37
Gráfico 15. Número de Departamentos Ofertados	46
Gráfico 16. Zona con mayor porcentaje de Departamentos Nuevos - Ofertados.....	47
Gráfico 17. Relación de Proyectos de la competencia en relación de Vist Mar Departamentos	50
Gráfico 18. Numero de Dormitorios por Edificio	55
Gráfico 19. Unidades Nuevas.....	55
Gráfico 20. Ponderación de los servicios que ofrecen los distintos Proyectos	56
Gráfico 21. Relación entre Costos vs. Terreno	90
Gráfico 22. Incidencia de los Costo indirectos, Directos y del terreno sobre el Costo Total.....	91
Gráfico 23. Áreas del Proyecto	93
Gráfico 24. Áreas vendibles vs. No vendibles	94
Gráfico 25. Relación de Áreas por Piso	95
Gráfico 26. Incidencia de cada Rubro sobre el Costo Total.....	97
Gráfico 27. Incidencia de Costos Directos sobre Costos Totales de Construcción.....	98
Gráfico 28. Incidencia de Costos de Gastos Legales sobre Costos Totales de Construcción	100
Gráfico 29. . Incidencia de Gastos Legales sobre Costos Totales de Construcción	101
Gráfico 30. Precios ponderados promedios de Departamentos en la Ciudadela Universitaria.....	106
Gráfico 31. Mapa estratégico (Precio Aceptable – Precio Comercial	110

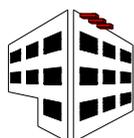
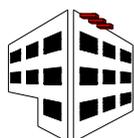




Gráfico 32. Plan de Egresos Totales Mensuales y Acumulados.....	121
Gráfico 33. Ingresos por Ventas Mensuales y Acumulados	124
Gráfico 34. Ingresos - Egresos y Saldos Mensuales Acumulados.....	126
Gráfico 35. Perfil del VAN según Variación de Precio	130
Gráfico 36. Perfil del VAN según Variación de Costos de Construcción	131
Gráfico 37. Perfil del VAN según velocidad de venta – durante la etapa de construcción	133
Gráfico 38. Perfil de Ingresos – Egresos y Saldos.....	138

Contenido de Imágenes

Imagen 1. Mapa de Sudamérica	22
Imagen 2. Implantación del Proyectos Inmobiliarios en el Sector	51
Imagen 3. Vista de Vist Mar Departamentos.....	60
Imagen 4. Ubicación del Proyecto “Vist Mar Departamentos” con respecto a Manta ..	61
Imagen 5. Elementos arquitectónicos que dan sensación de movimiento	67
Imagen 6. Ubicación de cada uno de los contenedores.....	73
Imagen 7. Circulación de Aire Caliente y Aire Frio.....	74
Imagen 8. Estructura del Edificio	75
Imágen 9. Elementos que expresan un concepto contemporáneo.....	77
Imagen 10. Departamento PB 01	78
Imagen 11. Departamento PB 02.....	79
Imágen 12. Departamento 101	80





Imágen 13. Departamento Dúplex 102 (Planta Baja)	81
Imagen 14. Departamento Dúplex (Planta Alta).....	82
Imagen 15. Departamento 201	83
Imágen 16. Gradas y Halles de acceso a Departamentos	84
Imagen 17. Hidromasaje en Terraza	85
Imagen 18. Salón Comunal en Terraza	85
Imagen 19. Volumen en 3D de Edificio Vist Mar Departamentos.....	86
Imagen 20. Fragmento de la Fachada Posterior (tendederos Planta Baja).....	87
Imagen 21. Tríptico promocional para las ventas (Parte Exterior).....	116
Imagen 22. Tríptico promocional para las ventas (Parte Interior)	117

Contenido de Fotos

Foto 1. Hermosa vista panorámica de Manta y sus alrededores	24
Foto 2. Malecón Escénico	26
Foto 3. Aeropuerto Eloy Alfaro de Manta	27
Foto 4. Vista General de la Urbanización Umiña II – Edificio El Navegante.....	38
Foto 5. Urbanización Umiña II	39
Foto 6. Ingreso Principal - Áreas de recreación	40
Foto 7. Urbanización Lomas de Barbasquillo	40
Foto 8. Entorno de la Ciudadela Universitaria - viviendas unifamiliares	41
Foto 9. Tipologías de viviendas en la Ciudadela Universitaria	42
Foto 10. Edificio Multifamiliar	43

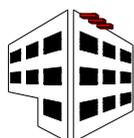




Foto 11. La Universidad vista desde la vía a Barbasquillo.....44

Foto 12. Terreno donde está implantado el Proyecto Vist Mar Departamentos.....63

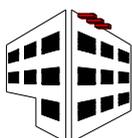
Foto 13. Vía a Barbasquillo. Arterial de 4 carriles.....64

Foto 14 Vía Colectora de Ingreso a la Ciudadela Universitaria.64

Foto 15. Recorrido de Línea de buses urbanos65

Foto 16. Entorno colindante del Edificio Vist Mar Departamentos.....71

Foto 17. La Forma del terreno es una determinante para la composición del Proyecto .76





RESUMEN

El presente documento es un Plan de Negocios de un Proyecto Inmobiliario Ubicado en la Ciudad de Manta, en la Ciudadela Universitaria, denominado:

Vist Mar Departamentos

La Empresa PAZDESA desarrolla un un Edificio de 3 pisos que cuenta con 5 departamentos con sus respectivos parqueaderos y tendederos.

El Edificio *Vist Mar Departamentos* está implantado en un terreno de 350 m², los departamentos tienen áreas que van desde 65 m² a 125 m² aproximadamente.

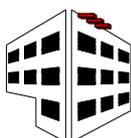
El estudio de mercado nos arrojó los siguientes resultados:

Niveles socio-económicos a quien va dirigido el proyecto son Medio típico y Medio Alto, con ingresos económicos que desde los \$1.200 a \$ 1.500.

Las ventas están programadas para comenzar con pre-ventas 3 meses antes de empezar la construcción de la obra y esta fase es de 5 meses.

Los costos totales del proyecto son:

RESULTADOS	DÓLARES
VENTAS	393.875
COSTOS	308.724
UTILIDAD	85.150
MARGEN %	21,62%



Manta...

Más cerca de Usted.



Con el análisis de ingresos y gastos obtuvimos un flujo caja que refleja los siguientes resultados:

TASA DE RENDIMIENTO REQUERIDA	20%
TASA MENSUAL	1,53%
VAN	\$ 32.627

Los análisis de sensibilidad que se hicieron demuestran que el Proyecto es sensible a las siguientes variables:

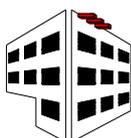
- Sensible a la Variación de Costos de Construcción, si aumentan hasta un **20 %**.
- Sensible a la Variación de Precios de Venta, si disminuyen hasta un **9,90%**.

En este cuadro podemos ver el comportamiento del VAN si el proyecto disminuye su velocidad de ventas

M / Ventas	8	9	10	11	12	13	14	15
VAN	\$ 32.653	32.121	31.595	31.072	30.554	30.040	29.531	29.057

La variación del proyecto apalancado en relación con el proyecto puro.

COMPARATIVO DE RESULTADOS ECONOMICOS		
DETALLE	FLUJO SIN CRÉDITO	FLUJO CON CRÉDITO
UTILIDAD	\$ 85.150	\$ 45.408
MARGEN	21,62%	
VAN	\$ 32.653	\$ 48.778
INVERSIÓN MÁXIMA REQUERIDA	(\$ 189.314)	-



Manta...

Más cerca de Usted.



ABSTRACT

This document is a business plan of a departament building located in the city of Manta in the Citadel University, entitled:

Vist Mar Departaments.

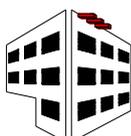
The developers PAZDESA Company plan a 3 store building with 5 apartments with their own parking and drying areas.

The project is implanted in an area of 350 sq. m. the apartments have areas from 65 sq. m. to 125 sq m. approx.

The market research produced the following results: Socio-economic target are a typical Middle and Upper Middle class, the family income must be from \$ 1,200 to \$ 1,500. Pre Sales are scheduled to begin on 3 months before starting the construction of the project and this phase is 5 months long.

The statics results are:

RESULTS	DOLLARS
SALES	393.875
COSTS	308.724
UTILITY	85.150
MARGIN %	21,62%



Manta...

Más cerca de Usted.



With the analysis of revenue and expenditure cash flow obtained reflects the following results:

REQUIRED RATE OF RETURN	20%
MONTHLY RATE	1,53%
NPV	\$ 32.627

The sensitivity analysis shows that the Project is sensitive to the following variables:

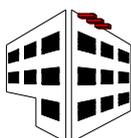
- Sensitive to Change in Construction Costs, if they increase up to 20%.
- Sensitive to Changes in selling prices, they decline to a 9.90%.

The behavior of the NPV if the project sales slows is shows:

M / Sales	8	9	10	11	12	13	14	15
NPV	\$ 32.653	32.121	31.595	31.072	30.554	30.040	29.531	29.057

The variation of the project leveraged in relation to pure project.

ECONOMIC COMPARISON OF RESULTS		
DETAIL	NO CREDIT FLOW	FLOW WITH CREDIT
UTILITY	\$ 85.150	\$ 45.408
MARGIN	21,62%	
NPV	\$ 32.653	\$ 48.778
MAXIMUM INVESTMENT REQUIRED	(\$ 189.314)	-



Manta...

Más cerca de Usted.



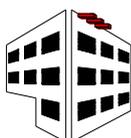
RESUMEN EJECUTIVO

Antecedentes

Este **Plan de Negocios**, demuestra la posibilidad el desarrollo del proyecto inmobiliario **Vist Mar Departamentos**, que se encuentra ubicado en Ciudad de Manta, Ciudadela Universitaria, este sector se ha convertido en un nuevo polo de desarrollo, en donde se están desarrollando nuevos proyectos inmobiliarios, cuenta con todos los servicios básicos requeridos.



El proyecto nace como una idea familiar y como respaldo se crea una Sociedad denominada **PAZDE.S.A.** con la que se va ser frente a este Proyecto, como equipo Promotor. El representante legal de la empresa es propietario del terreno donde se va a implantar el proyecto.



Manta...

Más cerca de Usted.



Aspectos Macro - económicos

En este Plan de Negocios se analizó aspectos generales de la macroeconomía del país, en el año 2010, la recuperación del sector de la construcción va a reactivarse, le tomara algo de tiempo, para empezar a ver resultados.

A continuación podemos observar un cuadro comparativo de las variables macro-económicas con sus indicadores, en donde se refleja que en términos generales el año 2010 ha sido bueno en este aspecto, para el sector de la construcción el ingreso de las remesas es un rubro muy importante en cual se ve disminuido por los problemas económicos generados a nivel mundial.

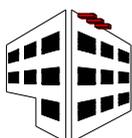
VARIABLE	2009	2010	INDICADOR
PIB	1,00	6,80	Bueno
INFLACIÓN	0,70%	0,83%	Bueno
REMESAS	675 Dic.	557 Ene.	Regular
RIESGO PAÍS	3433	822	Bueno

Estudio de Mercado

Análisis de la Oferta

La crisis económica a nivel mundial, también afectó al mercado inmobiliario de Manta, en el estudio de mercado que se realizó, encontramos que los proyectos no han podido cumplir con los objetivos planteados en cuanto a la fecha de entrega de los departamentos, una vez que estamos saliendo de la crisis creemos que es el momento es oportuno para desarrollar el proyecto, tratando de sacar ventajas de los elementos diferenciadores de nuestro proyecto.

Cerca de la Ciudadela Universitaria podemos encontrar Urbanizaciones donde se están desarrollando diferentes tipos de proyectos inmobiliarios es el siguiente cuadro podemos ver el número de unidades ofertadas.



Manta...

Más cerca de Usted.



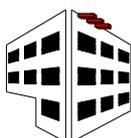
ZONAS	LOCALIZACIÓN	Nº DE PROYECTOS NUEVOS	UNIDADES	PORCENTAJES
1	Ciudadela Universitaria	3	19	16,38%
2	Urbanización Umiña II	3	89	76,72%
3	Lomas de Barbasquillo	1	8	6,90%
TOTALES DE PROYECTOS OFERTADOS		7	116	100,00%

La velocidad de ventas se ve reflejado en el siguiente cuadro, en su mayoría esta velocidad es muy baja, los más altos son proyecto pequeños que se encuentran justo en el sector donde va a estar ubicado el Proyecto.

VELOCIDAD DE ABSORCIÓN EN EL SERCTOR						
ITEM	EDIFICIO	Nº DE UNIDADES	VENDIDAS	PORCENTAJE	TIEMPO EN EL MERCADO / MES	VENTAS / MES
1	Navegante	41	27	66%	25	2,63%
2	Acqualina	17	0	0%	26	0,00%
3	Nerea	31	0	0%	26	0,00%
4	S / N	8	6	75%	24	3,13%
5	S / N	6	1	17%	1	16,67%
6	S / N	5	2	40%	4	10,00%
7	Sophia	8	6	75%	24	3,13%
9	Vist Mar	5		0%		0%

Análisis de la demanda

El proyecto va dirigido a un segmento de Nivel Social Económico Medio típico (NSE C) y Nivel Socio Económico Medio Alto (NSE B)



Manta...

Más cerca de Usted.

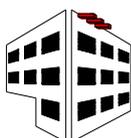


DATOS	NSE B	NSE C
% de personas por nivel	21%	41%
Tamaño de hogar	3,9	4,1
Dormitorios	2,7	2,2
Baños	2,1	1,3
Gastos promedio familiar por mes	\$ 700	\$ 500
Educación jefe de Hogar	Universidad	Secundaria
Auto Particular	36%	8%
Tendencia de Cuenta Bancaria	100%	60%
Cuidado de la Salud	Priv/Pública	Pública

Podemos determinar que el perfil del cliente al que va dirigido el Proyecto es de Nivel Social Económico **Medio típico** y Nivel Socio Económico **Medio Alto**, el rango de edad del grupo objetivo que se ha identificado es de **30 años**, una edad que ya es sujeto de crédito a **55 años**.

NIVEL SOCIO ECONÓMICO	CATEGORÍAS	INGRESOS MENSUALES
NSE Medio Alto	B	1201 - 2500
NSE Medio Típico	C	501 - 1200

El ingreso mensual del cliente debe ser como mínimo de **\$1.200** y máximo **\$1.500**.



Manta...

Más cerca de Usted.



Aspectos Arquitectónicos

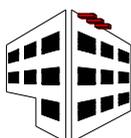


Vist Mar Departamentos, se implanta en un terreno de **350 m²**, cerca de la playa, la empresa desarrolló un Proyecto de **5 departamentos**, que serán vendidos con sus respectivos **estacionamientos** y **tendederos de ropa**. Es un proyecto mix, Es un Edificio con arquitectura moderna como se demuestra en la siguiente imagen.

Análisis de áreas

DEPARTAMENTOS VS. CIRCULACIÓN		
ESPACIO	ÁREAS	PORCENTAJES
Departamentos	462,10	92%
Hall, Gradas y Ductos	42,51	8%
TOTAL	504,62	100,00%

Como se puede observar en el cuadro las aéreas vendibles tienen un buen porcentaje en relación de las áreas que no se pueden vender.



Manta...

Más cerca de Usted.



Los promotores han planificado vender los departamentos en **8 meses**, las ventas se comienzan **3 meses** antes de empezar la construcción.

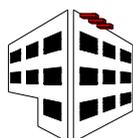
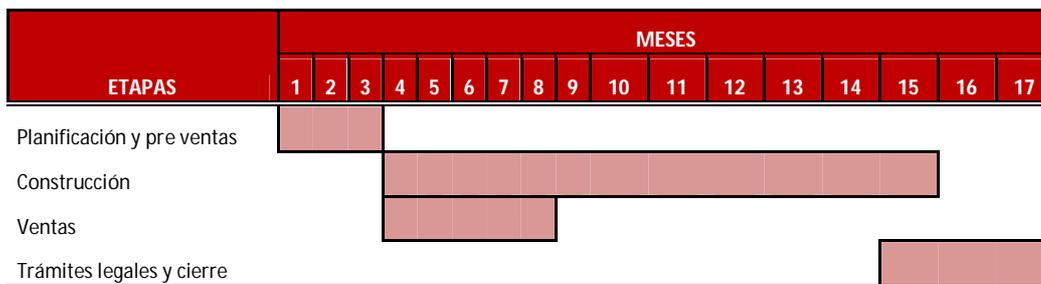
Costos del proyecto

Los costos totales del proyecto, se resumen en el siguiente cuadro, donde los costos directos es el 61% del total de costos.

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJES
Costos Directos	189.773,10	61%
Costos Indirectos	73.951,11	24%
Terreno	45.000,00	15%
TOTAL	308.724,21	100%

Cronograma del Proyecto por fases

Se empieza con pre – ventas en el mes de Noviembre del 2010, la construcción empieza en el mes Febrero del 2011 y a su vez se continúa con ventas hasta el mes Junio del 2011, la construcción finaliza en Febrero del 2012, se incluye en el cronograma 2 meses para cierre y estructuración.





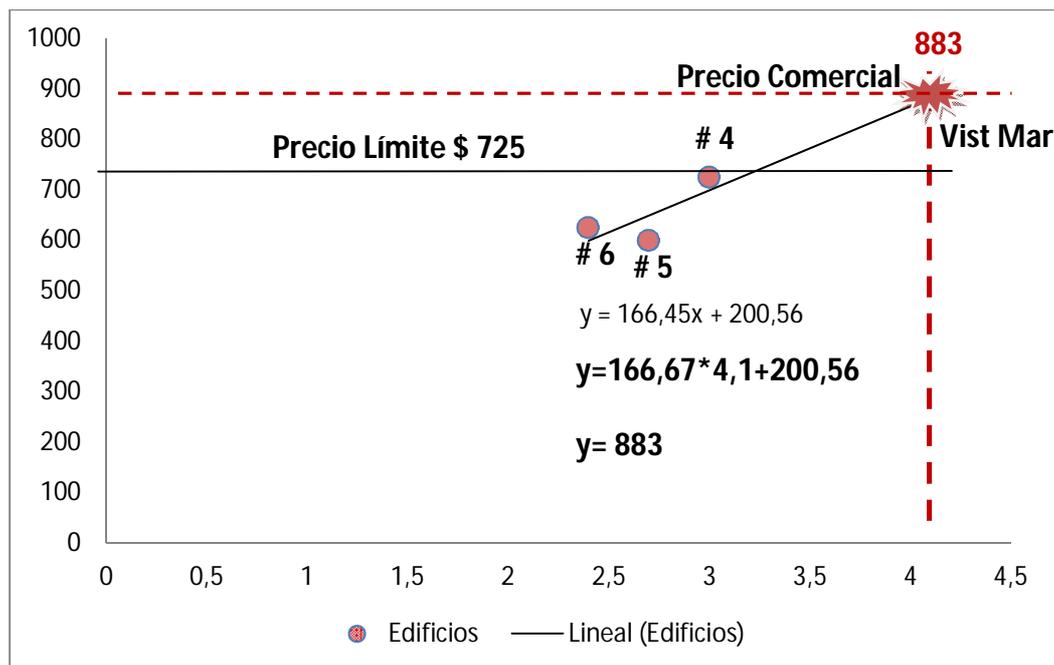
Estrategia comercial

La estrategia comercial que se plantea para las ventas del proyecto **Vist Mar Departamentos**, es vender 5 Departamentos con sus respectivos estacionamientos y tendedores, en el lapso de 8 meses, incluidos 3 de pre - ventas.

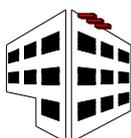
Haciendo un Gráfico de dispersión podemos sacar la línea de tendencia, la cual al cruzarse con la línea de referencia de la valoración.

En este gráfico nos podemos dar cuenta que el precio comercial que salió del Mapa estratégico es de **\$ 883** por m².

Mapa estratégico (Precio Aceptable – Precio Comercial)



En base a lo antes analizado sacamos como conclusión que nuestro precio van a estar dentro de los siguientes rangos **\$ 830** hasta **\$ 880**.



Manta...

Más cerca de Usted.



Análisis Financiero

Rentabilidad estática

RESULTADOS	DÓLARES
VENTAS	393.875
COSTOS	308.724
UTILIDAD	85.150
MARGEN %	21,62%

VAN y TIR del Proyecto

Para ver la rentabilidad del proyecto puro se analizó los flujos de caja con una tasa de descuento del **20 %** anual, esto nos dio un VAN positivo como le demuestra en el cuadro.

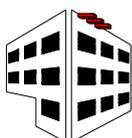
TASA DE RENDIMIENTO REQUERIDA	20%
TASA MENSUAL	1,53%
VAN	\$ 32.627

La **TIR** no analizamos porque en el flujo de caja nos dio signos diferentes.

Análisis de sensibilidades

Los análisis de sensibilidad que se hicieron demuestran que el Proyecto es sensible a las siguientes variables:

- Sensible a la Variación de Costos de Construcción, si aumentan hasta un **20 %**,
- Sensible a la Variación de Precios de Venta, si disminuyen hasta un **9,90%**



Manta...

Más cerca de Usted.



- En caso no consentido, que las ventas se alargaran hasta 15 meses, nos da un VAN de \$ 29057.

Proyecto Financiado

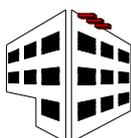
Si el proyecto tiene apalancamiento, con un financiamiento de \$ 270.000 que es el 70% de los Costos Totales de Construcción, dados con 3 desembolsos y con una tasa de interés del 11,23%, el origen del capital en el proyecto sería Préstamo Bancario y aportes de los socios de la Empresa PAZDESA, con estos desembolsos los resultados cambian a:

TASA DE DESCUENTO ANUAL	20%
TASA EFECTIVA MENSUAL	1,53%
VAN	\$ 48.778

Con el financiamiento baja el margen de utilidad pero sube el VAN en \$ 16,151, en relación al proyecto puro, lo que lo hace un proyecto rentable, para esto se toma en cuenta el crédito bancario y su interés por financiamiento.

Gerencia de Proyecto

Para una buena culminación en este propósito es necesario hacer bien las cosas desde el inicio, por lo tanto se realizaran cada uno de los pasos del programa Ten Step, empezando por el Acta Constitución del Proyecto, la Estructura de Desglose del Trabajo y el Cronograma de Obra, el proyecto empieza el 10 de Noviembre del 2010.

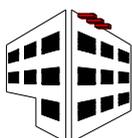




Situación Actual

En la actualidad los avances del proyecto son los siguientes:

- Constitución de la Empresa promotora PAZDESA
- El Terreno es propiedad del Representante legal de la Empresa PAZDESA.
- Aprobación de Anteproyecto por parte del ilustre Municipio de la Ciudad de Manta.
- Planos Arquitectónicos definitivos.
- Planos Estructurales, Eléctricos y Sanitarios definitivos.
- Presupuesto.
- Cronograma de obra.
- Tríptico de publicidad para ventas.



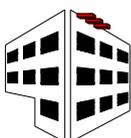
Manta...

Más cerca de Usted.



CAPÍTULO I

ANÁLISIS MACRO - ECONÓMICO



Manta...

Más cerca de Usted.



ANTECEDENTES

DOLARIZACIÓN

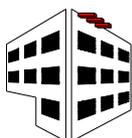
Al adoptarse el modelo monetario-cambiario de la dolarización en el Ecuador todos los agentes económicos, políticos, comunicadores, estuvieron a la expectativa de los resultados que presente el índice de precios al consumidor. La razón por la cual se observaba la variación en el índice de los precios era porque, entre las principales virtudes de la dolarización, se esperaba la reducción de la inflación a estándares internacionales. *(Escrito por Bruno Faidutti, jueves, 29 de junio de 2006).*

¿QUÉ ES LA DOLARIZACIÓN?

La dolarización se produce cuando un dinero extranjero reemplaza al dinero doméstico.

El proceso puede tener dos orígenes, uno es por el lado de la oferta y otro origen, por el lado de la demanda, en escenarios de alta inestabilidad de precios y de tipo de cambio que son los que provocan efectos de devaluaciones y la alta inflación; los individuos y las empresas utilizan el dólar como conducta preventiva ante la pérdida del valor de la moneda doméstica, para preservar el valor de su riqueza manteniéndola en dólares.

La dolarización en el Ecuador se dio por el lado de la demanda, con la sustitución de la moneda doméstica. Esto implica utilizar la divisa extranjera como medio de pago, cambio, reserva de valor, unidad de cuenta y se deja de utilizar la moneda nacional para las transacciones y estas salen del mercado.



Manta...

Más cerca de Usted.



¿PARA QUÉ DOLARIZAR?

1.3.1 La dolarización oficial

Como se indicó, los procesos de dolarización surgen en un país como resultado de la pérdida de confianza en las funciones tradicionales de la moneda local.

Ciertamente, son factores de orden macroeconómico los que han llevado a la economía ecuatoriana a un proceso acelerado de dolarización desde el lado de la demanda.

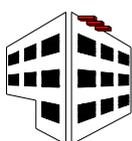
1.1.2 Percepción actual de la Dolarización.

La dolarización formal como medida económica, fue en 1999 una medida extrema y lo actuado por el Ecuador tiene sentido porque el manejo económico había causado crisis y solamente un cambio de rumbo podría romper las expectativas inflacionarias y devaluatorias al ritmo que estas estaban subiendo. En general esta medida supone la recuperación casi inmediata de la credibilidad, y de esta manera se termina con el origen de la desconfianza.

INFLACIÓN

Uno de los factores para dolarizar nuestra economía fue la forma como la inflación subía llegando a un 115%, ahuyentado a los inversionistas porque se vivía un ambiente tenso y de incertidumbre.

Según el último reporte oficial del Banco Central a Enero de 2010 la inflación marco un subida al 4,44% de inflación anual, marcando una inflación acumulada de 2010 de 0,83%.

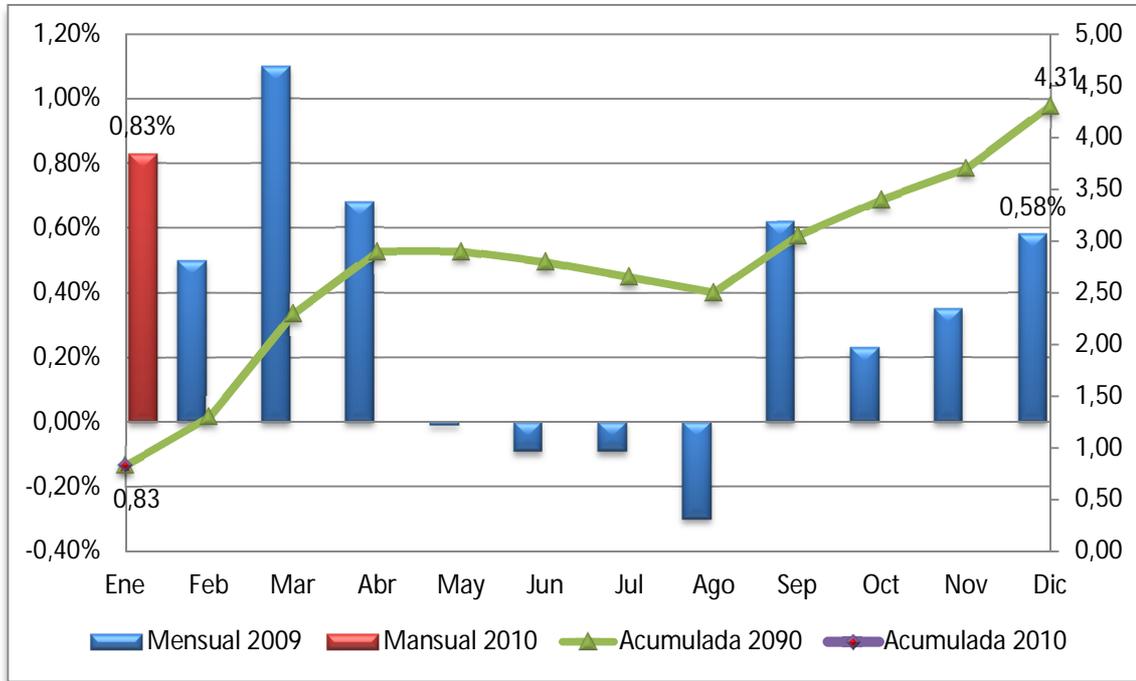


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 1. Tasas de Inflación Acumulado y Mensual



Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

SALARIOS

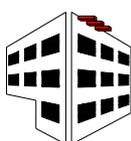
Cuadro 1. Salarios del 2009 - 2010

SALARIOS (USD)	Dic-09	Ene-10
Salario mínimo vital nominal promedio	254,21	279,85
Salario unificado nominal	218,00	240,00
Salario real (e)	203,63	222,32

Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Manta...



Más cerca de Usted.



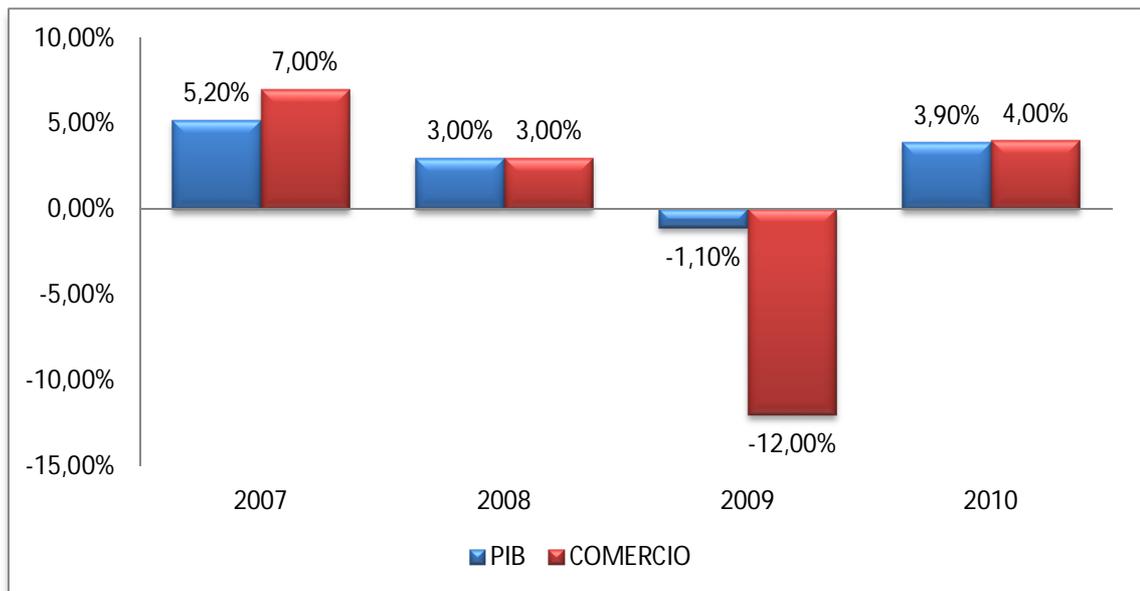
CIFRAS ECONÓMICAS DEL ECUADOR ¹

1.1.3 Contexto internacional

El año 2009 fue perceptible un estancamiento en la economía mundial y en el comercio internacional. El Producto Interno Bruto (PIB) mundial decreció 1,1% y el comercio mundial, 12%.

Las perspectivas para el 2010 son más favorables. Se espera una recuperación del 3,9% del PIB mundial y del 4% del comercio internacional.²

Gráfico 2. Crecimiento del PIB y del comercio mundial, 2007 – 2010

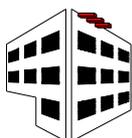


Fuente: Fondo Monetario Internacional

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq

¹ Las presente cifras se basa en extenso en la Información Estadística Mensual del BCE No. 1895,

² Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad



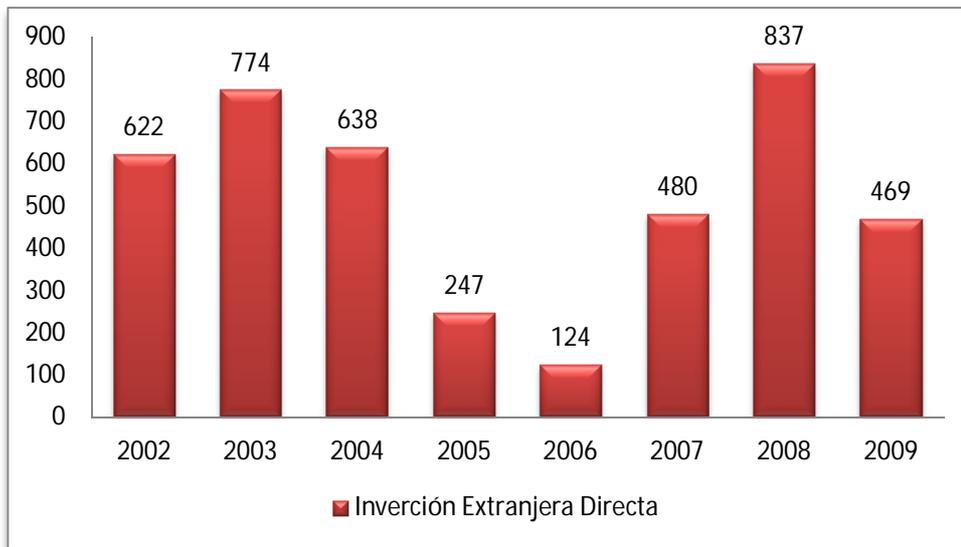
Manta...

Más cerca de Usted.



Una mirada al tercer trimestre de cada año, muestra que la IED en los tres últimos años ha sido más importante que en el período 2004 – 2006.

Gráfico 3. Inversión extranjera directa al tercer trimestre de cada año (miles de dólares)

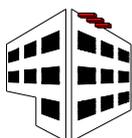


Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq

EFFECTOS EN EL SECTOR PRODUCTIVO

A nivel Internacional en el 2009 el panorama fue negativo, contrariamente la economía nacional tuvo un desempeño positivo. Ecuador en comparación con sus socios comerciales regionales mantuvo niveles de crecimiento realmente superiores. La economía no petrolera, que representa más apropiadamente el sector productivo presenta un continuo crecimiento positivo hasta el segundo trimestre del 2009. Colombia y Chile presentan una perspectiva distinta con tres y dos trimestres negativos de crecimiento consecutivos de la economía no-petrolera, respectivamente; Venezuela y Perú han tenido un proceso más acelerado de disminución del producto no petrolero en relación a Ecuador. América Latina sufrió las consecuencias de la crisis internacional pero Ecuador la recibió de forma más moderada; como lo muestra el **Cuadro 2.**



Manta...

Más cerca de Usted.



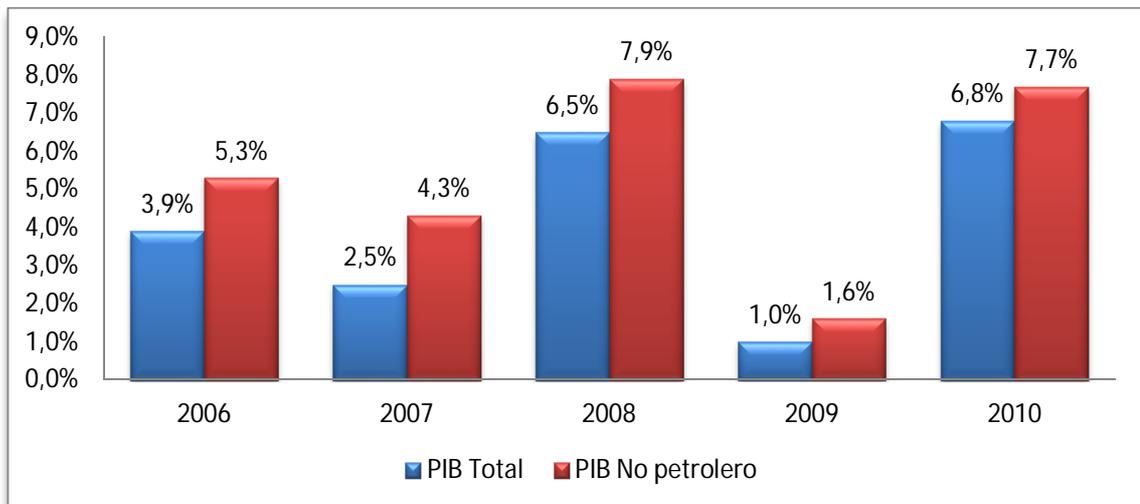
Cuadro 2. Crecimiento del PIB No Petrolero, 2008 – 2009.

PERIODO	ECUADOR	COLOMBIA	VENEZUELA	PERÚ	CHILE*
2008.I	7,56%	3,82%	5,02%	10,40%	3,11%
2008.II	9,87%	3,48%	7,99%	11,75%	4,04%
2008.III	9,05%	2,78%	3,91%	10,69%	4,51%
2008.IV	5,41%	-1,21%	3,84%	6,15%	0,75%
2009.I	2,89%	-0,43%	1,48%	1,99%	-2,21%
2009.II	0,45%	-0,23%	-1,73%	-0,83%	-4,35%
2009.III	-0,47%	-0,26%	-3,01%	-0,17%	-1,10%

Fuente: Bancos Centrales de los países Realizado por: Karol Pazmiño

Se estima que el 2010 será el de la recuperación económica. El PIB crecerá 6,8% y las actividades no petroleras, 7,7%.

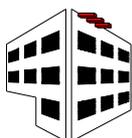
Gráfico 4. Crecimiento del PIB total y del no petrolero, 2006 - 2010



Fuente: Banco Central del Ecuador **Realizado por:** Karol Pazmiño, Arq.

Al II. Trimestre de 2009, Ecuador presentó un crecimiento del PIB de 1,00 % como consecuencia de la crisis económica mundial, la cual ha incidido en el crecimiento de los países de la región.

Manta...

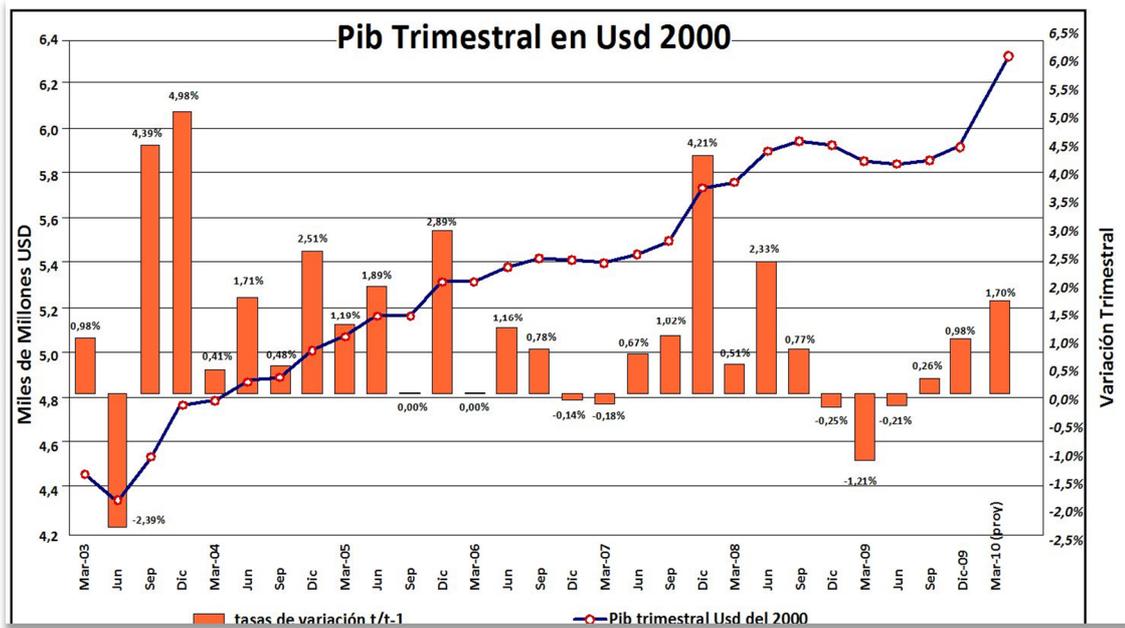


Más cerca de Usted.



Para I. Trimestre del 2010, su crecimiento ha sido mayor llegando al 6,8%, es un buen salta tomando en cuenta que la reactivación económica después de la crisis no es a 90° sino más bien va con tendencia a seguir subiendo cíclicamente.

Cuadro 3. PIB trimestral en USD del 2000- Boletín Marzo 2010



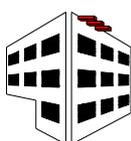
Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq

El crecimiento del PIB durante 2008 fue impulsado principalmente por el consumo de los hogares, y por la formación bruta de capital fijo. Esta última fue impulsada por el aumento significativo en la ejecución de obras públicas por parte del Gobierno durante el período. En forma relacionada, aumentó también el consumo del Gobierno central.

Los dos sectores más dinámicos de la economía durante 2008 fueron el sector servicios y la construcción. Ambos fueron dinamizados por el aumento del gasto público durante el período, aunque la demanda privada también empujó la construcción. Otros dos sectores dinámicos y que también se beneficiaron del importante aumento de la demanda interna durante el año fueron el comercio y la industria manufacturera.

Manta...



Más cerca de Usted.



Para el 2009 es marcando una recuperación luego de las normas impositivas y de aranceles que impuso el gobierno en este año.

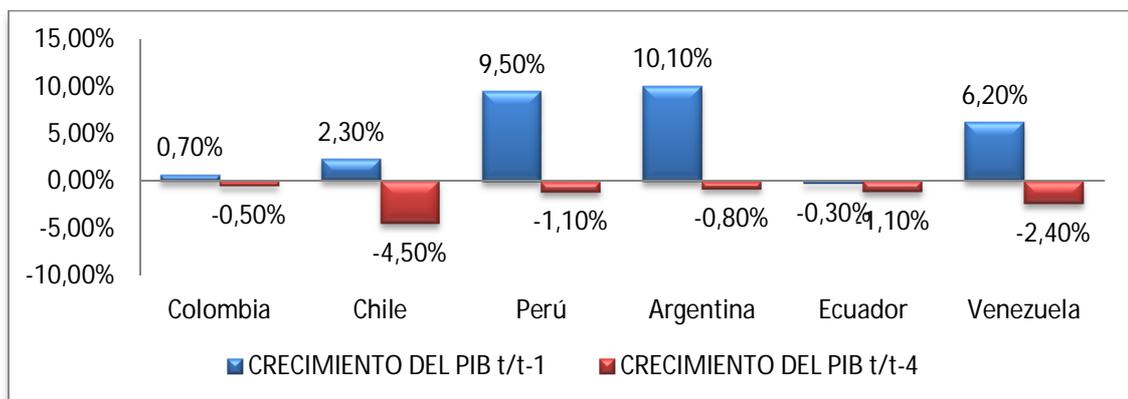
El crecimiento del PIB para el 2010 viene impulsado principalmente por un mayor dinamismo de la inversión pública y por la recuperación de precios del petróleo y la inversión en infraestructura.

ECUADOR ESPERA CRECIMIENTO DEL PIB EN 3,4% PARA EL 2010

La proyección de crecimiento de la economía ecuatoriana para este año supera las estadísticas del 2009, debido a una serie de medidas encaminadas a la reactivación económica, mediante el crédito productivo y la recuperación de los precios del petróleo en el mercado internacional.

El ministro anunció además que el país utilizará los cerca de 400 millones de dólares que el Fondo Monetario Internacional (FMI) asignó a Ecuador como parte de un programa del organismo para elevar la liquidez de sus miembros tras la crisis internacional. Los recursos irán al presupuesto y serán utilizados de acuerdo a las necesidades del fisco, especialmente para la reactivación productiva. (eluniverso.com, sábado, 13 de febrero del 2010.)

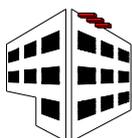
Gráfico 5. Crecimiento del PIB por países II trimestre del 2009



Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Manta...



Más cerca de Usted.



SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN Y FINANCIERO

Para el sector de la construcción, la estabilidad del sector financiero es muy importante, serían muy pocos los constructores que estaría en el mercado inmobiliario sin los créditos bancarios o de cualquier entidad financiera. Para el análisis hacemos referencia al **Cuadro 4**, donde se puede observar a las distintas entidades financieras, sus intereses y su participación en el mercado.

Cuadro 4. Entidades Financieras y Tipos de Crédito

ENTIDADES	COMERCIAL		VIVIENDA		MICROCRÉDITO DE SUBSISTENCIAS (3)	
	Tasa activa Efectiva	% participación del volumen de crédito	tasa activa efectiva	% participación del volumen de crédito	tasa activa efectiva	% participación del volumen de crédito
Bancos privados	9,25	99,97	11,06	74,99	32	72,75
Cooperativas	0	0	11,07	11,87	22,51	21,73
Mutualista	0	0	11,04	12,01	0	0
Sociedad financiera	9,32	0,03	11,28	1,13	32,36	5,52
Tarjetas de crédito	0	0	0	0	0	0
Sistema financiamiento nacional	9,25	100	100	100	29,96	100
Porcentaje de participación por Segmento en el total del crédito concedido		43,01		4,18		0,76

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

1.1.4 Entidades financieras

En la actualidad hay algunas entidades financieras que facilitan créditos para compra y construcción de vivienda una de ella es el IESS el cual da diferentes tipos de Créditos Hipotecarios.



Manta...

Más cerca de Usted.



➤ **Crédito Hipotecario para vivienda terminada**

Este Crédito cubre el 100% del costo de la vivienda dependiendo el rango, por un periodo de 25 años y está en función de la capacidad de endeudamiento.

➤ **Crédito hipotecario para construcción**

Como requisito necesita ser dueño del terreno donde se edificará la casa.

Para esto se harán cuatro desembolsos, según avance de obra, el crédito es para 12 años

El préstamo está en función del avalúo del terreno.

100% si el presupuesto no excede el 150% del avalúo de terreno

95% si el presupuesto no excede el 160% del avalúo de terreno

90% si el presupuesto no excede el 200% del avalúo de terreno

85% si el presupuesto no excede el 250% del avalúo de terreno

80% si el presupuesto no excede el 400% del avalúo de terreno

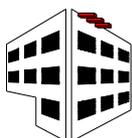
El IESS está con una tasa de interés del 9,24% y se empieza a pagar a partir de los 2 años.

Otra entidad que presta dinero es el BEV, así también el Banco del Pacifico, el **Gráfico 6**, podemos ver claramente las entidades más comunes como sus respectivos intereses.

La Cooperativa 15 de Abril y Del Bank, trabajan en Manabí.

El Banco del Pacifico es el que da crédito con la tasa efectiva real más baja del 7,59%, siguiéndole la Cooperativa 15 de Abril de Portoviejo.

El Banco Internacional con una tasa del 11,33 es la entidad con la mayor tasa del mercado.

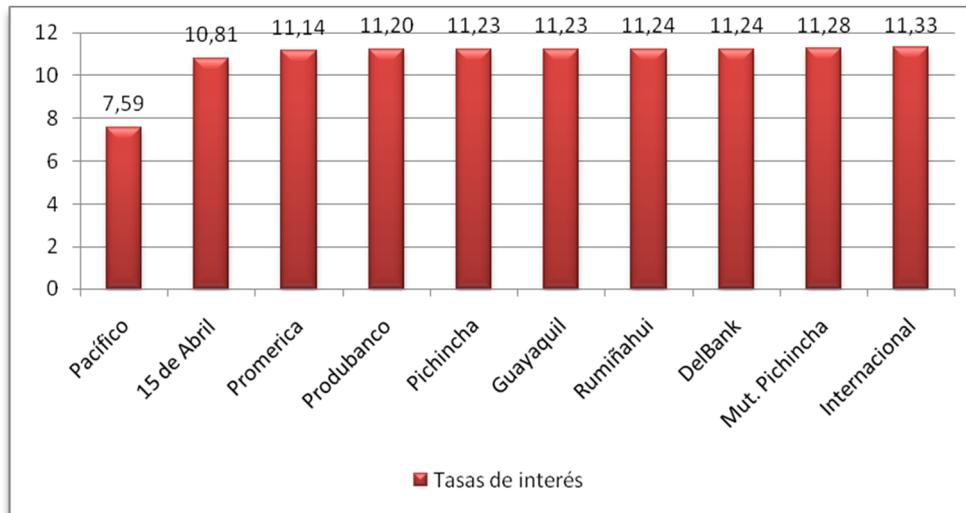


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 6. Entidades Financieras



Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010

1.1.5 Captaciones y Cartera de la Banca Privada y de las Otras Sociedades de Depósito.

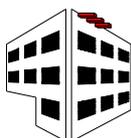
Consistente con la disminución del volumen de crédito, el crecimiento anual del saldo del crédito por vencer en el sector comercial, consumo, vivienda es negativo, a excepción del microcrédito que en este mes de Mayo, presenta una tasa de crecimiento ligeramente positiva.

BALANCE DEL SECTOR PRODUCTIVO.

1.1.6 Análisis sectorial

Contrariamente a la crisis mundial del 2009, el sector productivo tuvo un comportamiento positivo.

Muchos sectores de la economía crecieron a tasas significativas, medidas por su variación en las ventas.



Manta...

Más cerca de Usted.



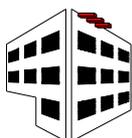
De acuerdo con la política del Gobierno Nacional de destinar recursos para el sector productivo, las tasas de interés referenciales por tipo de crédito disminuyeron paulatinamente, en especial el sector de microcrédito. Cabe señalar que el mercado de crédito en el Ecuador es altamente concentrado en el segmento corporativo y de mediana empresa, segmentos que al mismo tiempo son favorecidos con el más bajo costo del crédito.

1.1.7 Sector de la Construcción

En el 2009 las ventas del sector crecieron 10%, comparadas con las del 2008. La construcción de edificios creció en 15.2%, al pasar de 2.030 millones en el 2008 a 2.338 millones en el 2009. Esta es la actividad más importante de todo el sector de la construcción, pues representa el 84% del total, medido por ventas. Otras actividades que crecieron fueron: la preparación del terreno (47%) y acondicionamiento de edificios (2%). Otras actividades relacionadas a la construcción tuvieron un desempeño positivo.

La facturación de los servicios profesionales de arquitectura y de ingeniería (y de asesoramiento técnico) creció en un 2%, pasando de 2.372 millones de dólares en el 2008 a 2.413 millones en el 2009. Dentro de las actividades industriales, la fabricación de cerámica mostró una dinámica interesante. La de uso estructural creció un 16% y la de uso no estructural, 4%. Por su parte, la fabricación de artículos de hormigón, de cemento y eso creció al 3% y la de fabricación de cemento, cal y yeso, al 14%. Todos estos sectores, relacionados con la construcción, generan un empleo formal (con afiliación al IESS) de cerca de 53.000 personas.³

³ Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad



Manta...

Más cerca de Usted.



Cuadro 5. Crecimiento de las actividades del área de la construcción.

Actividades	Tasa de crecimiento
Construcción de edificios; obras de ingeniería civil.	15%
Acondicionamiento de edificios.	2%
Preparación de terreno.	5%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

Cuadro 6. Crecimiento de las actividades Inmobiliarias.

Actividades	Tasa de crecimiento
Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico	2%
Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o alquilados	2%
Alquiler de equipos de transporte por vías terrestre	6%
Alquiler de maquinaria y equipo de construcción y de ingeniería civil	3%

Fuente: Banco Central del Ecuador

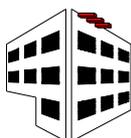
Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

RIESGO PAÍS

El Riesgo país también ha disminuido con respecto al año anterior en el **Gráfico 7**, podemos ver que en la actualidad se mantiene con respecto al I. trimestre de este año.

La media de los países Latinos Americanos es 443 de Riesgo País.

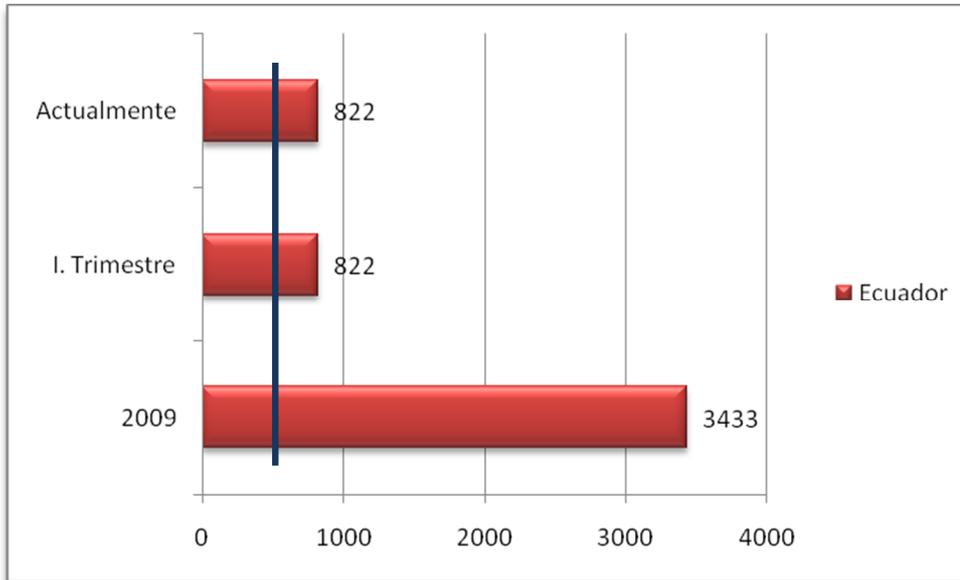


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 7. Índice Riesgo País Ecuador Mayo del 2010



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

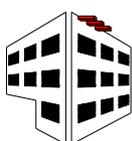
Fecha: Mayo – 2010

ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR ⁴

En enero de 2010 el Índice de Confianza del Consumidor calculado para el área urbana de las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato y Machala, se redujo en 3,9 puntos con respecto al mes anterior, para ubicarse en 37,4 puntos.

Esta reducción es normal para los meses de Enero, dado que se pasa de Diciembre, un mes de alto consumo tanto en bienes como en servicios, a un mes donde la actividad

⁴ En la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, se incluye el cuestionario para el cálculo del Índice de Confianza del Consumidor. La muestra mensual es de aproximadamente 3.800 hogares de las ciudades de Quito, Guayaquil, Ambato, Cuenca y Machala. El Índice de Confianza al Consumidor se construye como un promedio ponderado del Índice de Situación Presente y del Índice de Expectativas. Este índice se encuentra acotado entre 0 y 100 puntos.



Manta...

Más cerca de Usted.



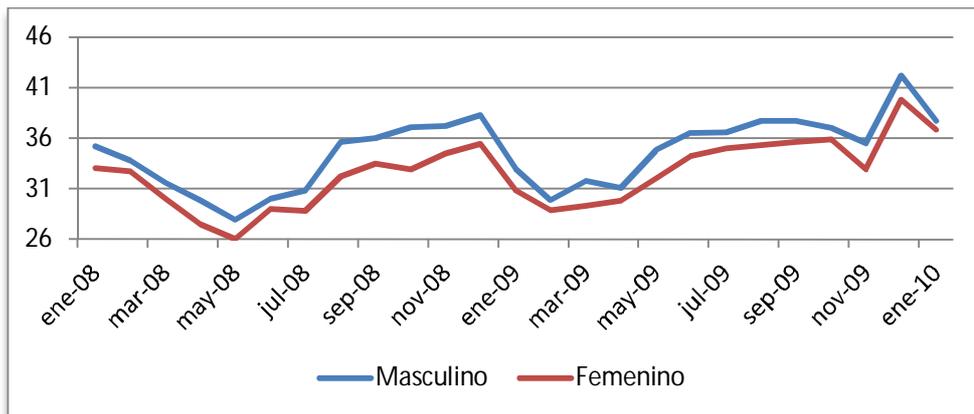
económica y por ende el consumo de los hogares se contrae, provocando una disminución estacional de la Confianza del Consumidor.

Es importante destacar que el ICC-BCE de Enero de 2010 es mayor en 5,2 puntos al registrado en Enero de 2009 y mayor en 2,8 puntos al observado en Enero de 2008.

Esto indica que la Confianza del Consumidor, de Enero de 2010 es superior a los registrados los meses similares de años anteriores.

En el **Gráfico 8**, se observa la evolución desde Enero de 2008 del ICC-BCE, y de sus dos componentes: El Índice de Situación Presente (ISP)⁵, y el Indicador de Expectativas (IDE)⁶.

Gráfico 8. Índice de Confianza del Confianza



Fuente: Banco Central del Ecuador

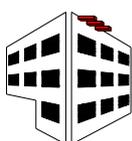
Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

⁵ El índice de Situación Presente se construye en base a tres preguntas: 1) ¿En relación al mes anterior la situación económica de su hogar es?, 2) ¿En relación al mes anterior el consumo de su hogar en entretenimiento es?, 3) ¿En relación al mes anterior la situación económica del país es?

⁶ El índice de Expectativas Futuras se construye en base a tres preguntas: 1) ¿Cómo cree usted que será la situación económica de su hogar en los próximos tres meses?, 2)

¿Cómo cree usted que será el consumo de su hogar en entretenimiento en los próximos tres meses?, 3) ¿Cómo considera que será la situación económica del país durante los próximos 3 meses?



Manta...

Más cerca de Usted.



CONCLUSIONES

Visiblemente se puede concluir que la crisis financiera global, la disminución de las remesas de los migrantes, la falta de seguridad para la inversión extranjera están afectando el sector de la construcción.

El balance está dado por las políticas del gobierno del año pasado cuando inyectó para este sector una fuerte cantidad de dinero.

Hay otros elementos que inciden en este sector como la subida de los materiales en la actualidad tenemos que el acero estructura ha subido un 10% más en relación al I. trimestre de este año, a pesar que la inflación no fluctúa mucho esto se debe a las minas de donde se extrae el materia prima.

Con respecto al PIB para este año se nota un aumento significativo.

El Riesgo país también ha disminuido con respecto al año anterior podemos ver que en la actualidad se mantiene con respecto al I. trimestre de este año.

La media de los países Latinos Americanos es 443 de Riesgo País.

Este año 2010, la recuperación de este sector se está reactivando, le tomara algo de tiempo, para empezar a ver resultados.

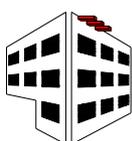
Cuadro 7. Comparación de las diferentes variables Macro – Económicas.

VARIABLE	2009	2010	INDICADOR
PIB	1,00	6,80	Bueno
INFLACIÓN	0,70%	0,83%	Bueno
REMESAS	675 Dic.	557 Ene.	Regular
RIESGO PAÍS	3433	822	Bueno

Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010



Manta...

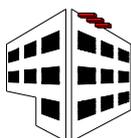
Más cerca de Usted.



CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL MERCADO

OFERTA Y LA DEMANDA



Manta...

Más cerca de Usted.

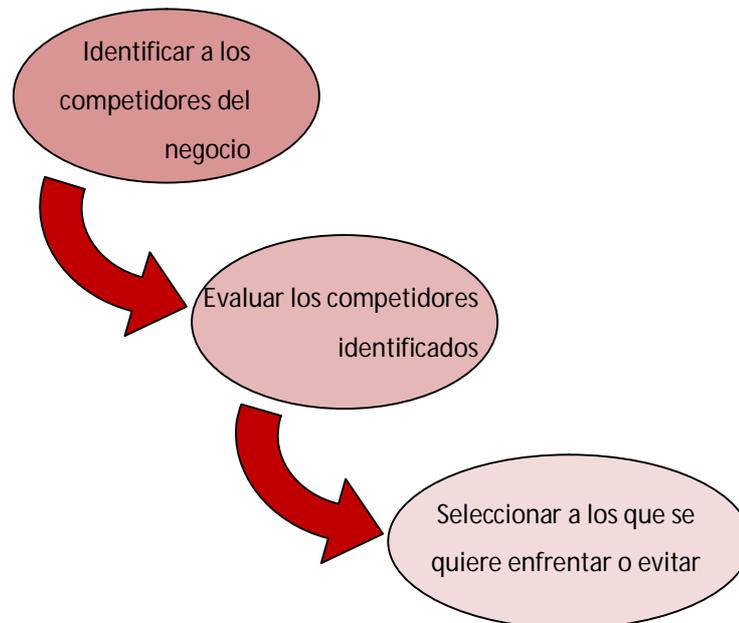


Objetivo

La Competencia es el principal promotor del rendimiento y la innovación mientras las empresas evolucionan y ofrecen nuevas ideas para prosperar en el mercado.

El análisis del sector es un ingrediente básico del análisis externo de la competencia. Proporciona descripciones resumidas de la competencia que son útiles para la toma de decisiones de estrategias porque identifican los mercados relevantes que la empresa está sirviendo y poder determinar el perfil del cliente.

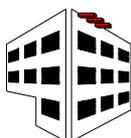
Gráfico 9. Análisis de la Competencia



Fuente: Diez Claves para ser un empresario de éxito.

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

En este Capítulo también es importante analizar la ubicación del terreno y su entorno inmediato para determinar nuestras ventajas competitivas, así como las estrategias para posicionarnos en el mercado como son: Liderar en costos, Diferenciación y establecer la segmentación del mercado.



Manta...

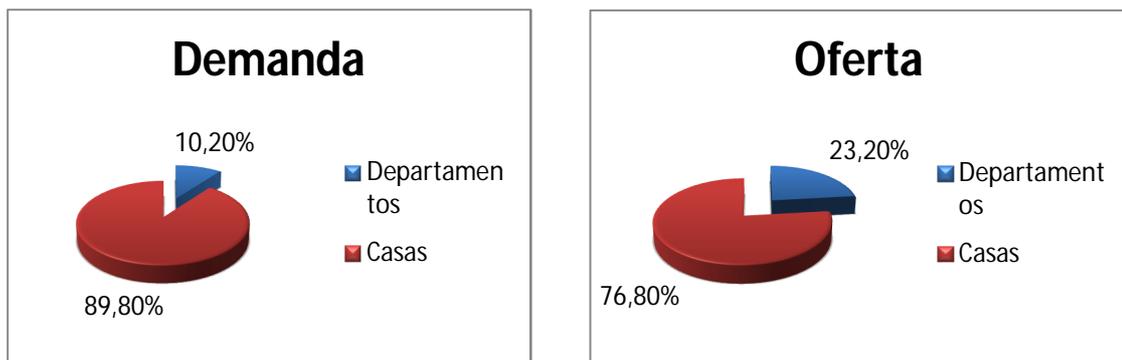
Más cerca de Usted.



CAMBIOS EN LOS HÁBITOS Y CONDUCTA DEL COMPRADOR POTENCIAL

Los factores socioeconómicos, demográficos y sociales, las comunicaciones, la televisión, el Internet, los valores, las aspiraciones del comprador, la pérdida de poder de compra, la búsqueda de una mejor calidad de vida, han producido cambios en los factores psicográficos y conductuales del comprador que afectan al mercado inmobiliario, lo que ha producido cambios en el tamaño de la familia, las preferencias por determinado tipo de vivienda, los lugares preferidos para vivir, las preferencias en el perfil de los proyectos, los factores y cualidades de la próxima vivienda, entre otros.

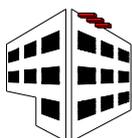
Gráfico 10. Preferencia del tipo de vivienda (Oferta y Demanda) a nivel nacional



Fuente: Gridcon Consultores

DÉFICIT DE VIVIENDA EN EL ECUADOR

Este es un problema que afecta a todas las provincias. De acuerdo a datos del Banco Interamericano de Desarrollo, BID, en el país el 60% de la población vive en las zonas urbanas y es uno de los factores que han contribuido a crear una falta de vivienda de alrededor de 1 millón 200 mil unidades. En Ecuador existe una demanda anual estimada de 80 mil viviendas nuevas.



Manta...

Más cerca de Usted.



2.1.1 La construcción, industria del bienestar humano

El Sector de la Construcción en países desarrollados tiene una participación en la producción muy importante e incluso puede ser el sector eje del desarrollo.

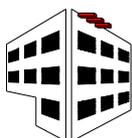
La actividad constructora se divide básicamente en dos grandes áreas: construcción de infraestructura y actividad edificadora.

La construcción de infraestructura está directamente relacionada con el Estado. Se trata de obra pública, lo que en el Ecuador representa entre un 60% y 65% de la actividad. Es sumamente inestable pues depende de los gastos de inversión, que son continuamente reducidos para favorecer al gasto corriente y al pago de la deuda externa.

El mayor porcentaje de la oferta en este segmento, sin llegar a ser oligopólica, está muy concentrada en pocas empresas, que tienen sobre todo, la capacidad financiera para afrontar la construcción de obras de gran envergadura. Existen también un gran número de pequeños constructores que son los que asumen las subcontrataciones o las obras más pequeñas.

La actividad edificadora se desarrolla más en el ámbito privado y depende mucho de la situación del sistema financiero. A pesar de que ha existido dinamización en los últimos años, ésta ha sido producto de las remesas de los extranjeros principalmente, lo que sirve como fuente de financiamiento pero estos recursos se agotarán en poco tiempo.

Un aspecto interesante de acotar es la inyección por parte del gobierno para acceder a créditos para la construcción de vivienda tanto para entidades gubernamentales como son el caso de BEV, MIDUVI, IESS, así también como el Banco del Pacífico con una tasa de interés del 5% anual.



Manta...

Más cerca de Usted.



VARIACIONES DE PRECIOS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

En este sentido, la dolarización fue positiva para el sector pues generó una estabilidad de precios a nivel de productor, fabricante y/o importador. Antes de ella, la volatilidad en los mismos impedía planificar aún a mediano plazo y produjo la necesidad de calcular precios finales en dólares para proteger las inversiones del elevado costo financiero, especialmente.

¿Es posible construir en el momento actual? Por la estabilidad que se empieza a notar en los precios de dos de los principales materiales de construcción de obras de infraestructura, como son el hierro y el cemento, la respuesta sería afirmativa, la posibilidad de planificar a mediano y hasta a largo plazo, es ahora posible.

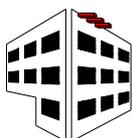
COMPETENCIA EN EL SECTOR INMOBILIARIO

La competencia directa entre constructores ha aumentado significativamente con el ingreso al mercado de nuevos constructores y con los nuevos proyectos que han incrementado la competencia inmobiliaria. Como el sector de la construcción ha sido muy dinámico en los últimos años y ha existido una buena absorción en el mercado, esto ha traído como consecuencia el ingreso al sector de algunos oportunistas de negocios, que ven una alternativa interesante en esta industria. Muchos de estos "paracaidistas de la construcción", por su desconocimiento del mercado y su visión de negocio inmediato, causan traumas y desequilibrios y en el corto plazo pueden deteriorar las condiciones del mercado.

ASPECTOS GENERALES DE MANTA

2.1.2 Ubicación de Manta con respecto a Sudamérica

Por su ubicación estratégica permite el ingreso de embarcaciones de alto calado, ya que se encuentra en el centro del litoral ecuatoriano, localizada a 25 millas del tráfico



Manta...

Más cerca de Usted.



internacional, tiene una flota pesquera de 420 barcos, lo que permite que tenga una economía dinámica.

Imágen 1. Mapa de Sudamérica

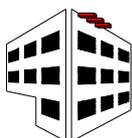


Fuente: www.woldmapfinder.com

En cuanto a la profundidad del agua, Manta tiene calado para recibir sin ningún problema barcos de hasta 50 mil toneladas, una profundidad de 12 a 13 metros, en estos momentos se puede recibir un portacontenedor de 2 a 3 mil contenedores.

Dentro del Plan Estratégico de Manta está convertirse en punto nodal dentro del macro Proyecto Manta – Manaus con un Puerto de Transferencia de carga internacional de esta forma su economía se va a dinamizar más convirtiéndola una Ciudad muy interesante para la inversión nacional y extranjera.

Manta...



Más cerca de Usted.



ASPECTOS FÍSICOS – GEOGRÁFICOS DE MANTA

2.1.3 Ubicación

Manta limita, al norte, sur, al oeste con el océano Pacífico, al sur con el Cantón Montecristi, y al este los Cantones Montecristi y Jaramijó.

2.1.4 Superficie

El cantón Manta posee 306 kilómetros cuadrados.

2.1.5 Población

Aproximadamente 250.000 habitantes y su crecimiento acelerado le han permitido convertirse en un polo de desarrollo, industrial, comercial, y especialmente turístico, siendo las industrias pesquera y turística las de mayor auge.

2.1.6 Clima

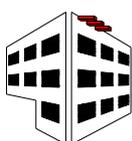
En Manta el clima es tropical, cálido, seco, fresco; el cambio climático está supeditado a la presencia de la corriente fría de Humboldt y el fenómeno de El Niño.

2.1.7 Temperatura

Tiene una temperatura promedio de 28° C, la que es variable tanto en el verano como en el invierno; en la época de invierno sube más de 30° C, mientras que en el verano en determinadas épocas provoca olas de frío donde la temperatura baja a 20° C y 22° C por las noches o madrugadas.

2.1.8 Altitud

Es de cinco metros sobre el nivel del mar, le dan preferencia para ser acogidas como prioridad vacacional.



Manta...

Más cerca de Usted.



¿POR QUÉ INVERTIR EN MANTA?

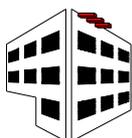
Foto 1. Hermosa vista panorámica de Manta y sus alrededores



Fuente: www.manta360.com

El desarrollo que ha tenido Manta en los últimos años y que ha expuesto al Ecuador y al mundo ha sido la base fundamental para que dentro de las próximas dos décadas esta ciudad sea una de las primeras en América, hecho que daría la pauta para que se siga impulsando un prolongado y sostenido crecimiento basado en la inversión económica.

Será uno de los principales puertos del pacífico sur. Las perspectivas de Manta en este nuevo milenio la perfilan como la ciudad del futuro. El balneario urbano de Manta es, en Manabí, el sitio de mayor expectativa para el turista nacional y una parte del extranjero. Los visitantes que arriban hacia este enclave, luego se reparten hacia varios sitios de la provincia.



Manta...

Más cerca de Usted.



DISTANCIAS ENTRE LAS CIUDADES MÁS IMPORTANTES

Por su ubicación geográfica, la ciudad de Manta, se encuentra en la costa ecuatoriana al oeste del país, a una distancia terrestre de 419 km. de Quito, Capital de Ecuador; 196 km. de Guayaquil, la segunda ciudad más importante que también está en la región costa; y, a una distancia de 35 km. de la ciudad de Portoviejo, capital de la provincia de Manabí.

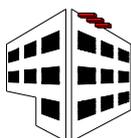
Manta cuenta con los sectores de mayor crecimiento urbanístico y más importante del Ecuador.



SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA DE MANTA

2.1.9 Malecón Escénico

Se trata de una obra ejecutada por Autoridad Portuaria en 1997. La inauguración se realiza en 1998, para la ejecución del malecón escénico se invirtieron S/. 3.000 millones. Está construida sobre una superficie de 25.742 m², tiene 20 locales, las áreas verdes están constituidas por 300 palmeras y un promedio de 300 personas trabajaron en la construcción de la obra. Actualmente la infraestructura turística es de primer orden, su funcionamiento constituye una agresiva competencia a otras playas.



Manta...

Más cerca de Usted.



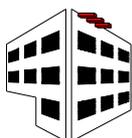
Foto 2. Malecón *Escénico*



Fuente: www.manta360.com

2.1.10 Infraestructura Territorial:

Aeropuerto "Eloy Alfaro", a 3.5 km. del centro urbano, con vuelos a Guayaquil, Quito con frecuencias diarias, avionetas privadas a otras ciudades del país y rutas comerciales hacia otros países. Actualmente se ha ampliado y modernizado el aeropuerto local, mediante un convenio suscrito entre el Ecuador y EE.UU. para el funcionamiento del Puesto de Operación de Avanzada (FOL) contra el narcotráfico, contrato que se terminó este año.



Manta...

Más cerca de Usted.



Foto 3. Aeropuerto *Eloy Alfaro de Manta*



Fuente: www.manta360.com

2.1.11 Terminal Terrestre:

Cubre rutas de la región, provincial y nacional.

2.1.12 Puerto Marítimo nacional e internacional:

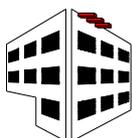
De excelente ubicación en el Océano Pacífico Sur, con características naturales que permiten el ingreso de embarcaciones de gran calado de manera permanente.

2.1.13 Vías de Comunicación:

Conectadas con el resto del país y del mundo por medios aéreos, terrestres y marítimos en ciertas regiones.

2.1.14 Equipamiento de Salud:

Existen 24 espacios para la salud, por lo que de acuerdo a datos del Ministerio de Salud en la ciudad de Manta, para el año 2009, se desarrollaron el 21.2% de todas las



Manta...

Más cerca de Usted.



atenciones médicas de la provincia, siendo también la más atendida en este campo. El equipamiento está conformado por:

- 1 hospital general con 220 camas,
- 1 hospital de Seguro Social,
- 1 hospital de la Fuerza Aérea Ecuatoriana (FAE),
- 13 Subcentros de Salud,
- 10 clínicas,
- 2 Dispensarios médicos

2.1.15 Equipamientos de servicios públicos:

- 1 Camal
- 4 Mercados
- 6 Cementerios
- 76 Microempresas de recolección de desechos sólidos y barrido
- 19 Escuelas Municipales de disciplinas varias (no curriculares)

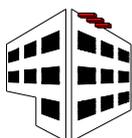
2.1.16 Equipamiento industrial:

138 pequeñas industrias al año 1998, un estimado de 170 a la actualidad.

Manta presta varios servicios para su comunidad.

2.1.17 Red de servicios:

Agua Potable:	70%
Red Eléctrica:	98%
Agua servidas:	35%
Alcantarillado pluvial:	8.47%



Manta...

Más cerca de Usted.



Alumbrado público:	70%
Transporte público:	70%
Teléfonos:	70%

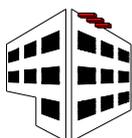
La infraestructura de la Refinería del Pacífico se desarrollará en una superficie de 500 hectáreas. Junto al proyecto habrá un bosque y otras obras en un área total de 3.000 hectáreas. La infraestructura se levantará entre los sitios El Aromo y Río Manta, en un lugar donde no afectará a la naturaleza. Según datos publicados ("Inversores interesados en...", Diario Expreso, 22-02-2010) Se conoció que durante el año 2010 se invertirán unos 50 millones de dólares en el proyecto. Hasta el momento, según los técnicos del proyecto, ya se han movilizado unos \$ 335 millones de parte de los socios.

ASPECTOS POBLACIONALES Y DEMOGRÁFICOS

La población de Manta ha crecido en base a la migración de habitantes de todos los cantones de la provincia.

Desde hace varias décadas hasta la actualidad Manta se ha convertido en el rincón y sueño dorado de los manabitas, prueba de ello es que el 80% de la población que aquí vive es de otros cantones, sobresaliendo Santa Ana.

Según datos del Inec para 2009 Ecuador tenía 14.000.000 habitantes aproximadamente, la ciudad con mayor número de habitantes es Guayaquil con 3'800.000, siguiéndole la Capital con 2'400.000, y en cuarto lugar después de Cuenca esta Manta con 300.000 habitantes aproximadamente y con un crecimiento acelerado.

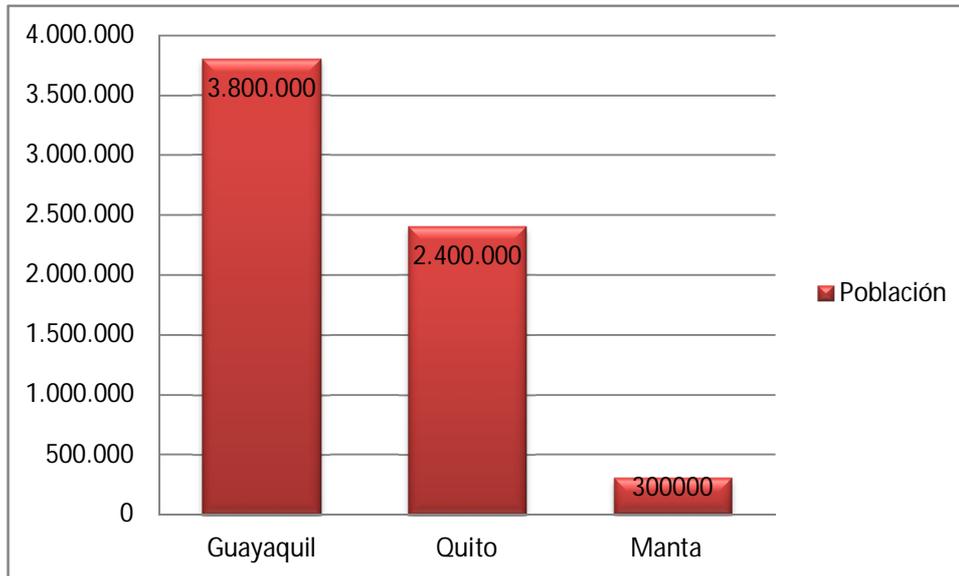


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 11. Relación Poblacional de Manta respecto a Quito y Guayaquil



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL PROYECTO

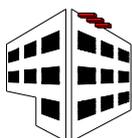
El proyecto está ubicado en la Ciudadela Universitaria, predios que pertenecen a los profesores y personal administrativo de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

2.1.18 Equipamiento Urbano de la Zona en Estudio

En la actualidad también podemos encontrar edificaciones de usos múltiples, como Hoteles, Piscina, Bares y Restaurantes, Áreas de Recreación, Universidad, Colegios, Escuelas, Teatro, en un radio de acción muy cercano.

Nomenclatura:

- 1 Hoteles, incluyendo uno de 5 estrellas como el Hotel Howard Johnson.
- 2 Restaurantes, incluyendo una de Categoría como el Martinica Restaurant.
- 3 Canchas de Indor fútbol con césped sintético, piscina.
- 4 Colegio Juan Montalvo



Manta...

Más cerca de Usted.



5 Construcción del Teatro Chusing

8 Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

Y en un radio de Acción más amplio podemos encontrar:

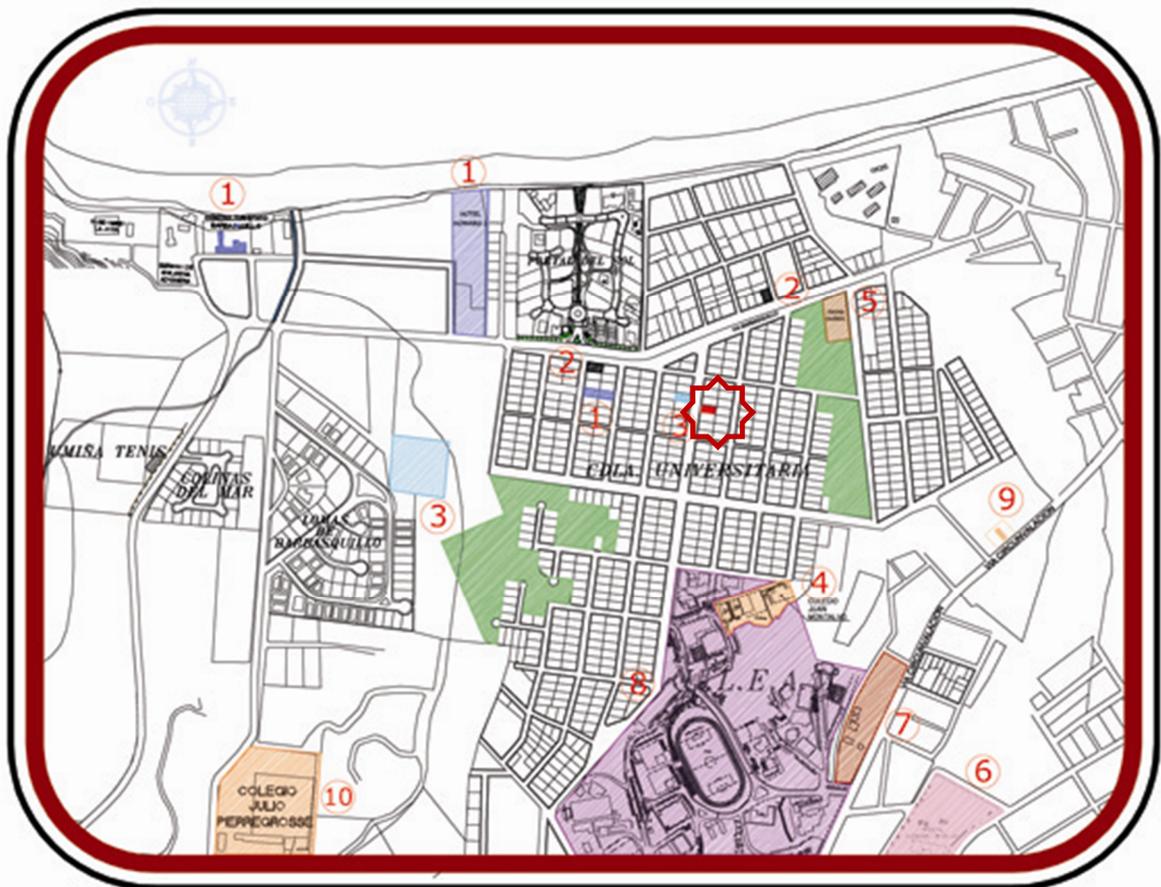
6 Hospital Rodríguez Zambrano

7 Locales comerciales

9 Gasolinera.

10 Colegio Julio Pierregrosse

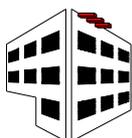
Gráfico 12. Equipamiento Urbano del sector en estudio



Fuente: Ilustre municipio de Manta.

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: mayo - 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



Es fácil apreciar el crecimiento acelerado de la zona, las nuevas urbanizaciones, así como el Hotel Howard Johnson, han servido como ancla para que inversionistas foráneos construyan en la zona, en la actualidad Mayo del 2010, se encuentran edificios paralizados en obra gris, o en su defecto hay edificios que han demorado sus ventas, notándose claramente como afecto la crisis al sector inmobiliario de Manta.

En su entorno inmediato podemos encontrar algunas urbanizaciones privadas de nivel medio, medio alto y alto como por ejemplo Umiña II, Portal del Sol, Lomas de Barbasquillo, Colinas del Mar, siendo la de mayor extensión la Ciudadela Universitaria.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

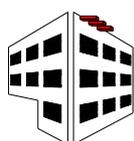
2.1.19 Forma de pago de la vivienda

En este aspecto el nivel socio económico no influye mucho, las personas siempre van a preferir la compra a crédito, la modalidad en muchas inmobiliarias es que el cliente dé el 10% para reserva, 20% dividido en cuotas iguales hasta la entrega de la vivienda y el 70% financiado por alguna entidad financiera.

Hay inmobiliarias que ya tienen un posicionamiento en el mercado, que financian el 100% de la vivienda.

2.1.20 Perfil del cliente

Con este análisis del perfil del cliente de acuerdo al ingreso del cliente determinaremos el NSE potencial con el que se va a orientar el proyecto. El **Cuadro 7**, se basa en una investigación en Abril del 2007 y Abril del 2008 por la empresa Market Watch en la ciudad de Quito, se han tomados estos datos, siendo este un mercado potencial donde también se puede direccionar la promoción del Proyecto **Vist Mar Departamentos**.



Manta...

Más cerca de Usted.



Cuadro 8. Características por Nivel Socio Económico

DATOS	NSE A	NSE B	NSE C	NSC D
% de personas por nivel	4%	21%	41%	27%
Tamaño de hogar	4	3,9	4,1	4,7
Dormitorios	3,8	2,7	2,2	1,9
Baños	4	2,1	1,3	0,9
Gastos promedio familiar por mes	\$ 2.500	\$ 700	\$ 500	\$ 300
Educación jefe de Hogar	Univ. / Pst G.	Universidad	Secundaria	Primaria Comp.
Auto Particular	83%	36%	8%	1%
Tendencia de Cuenta Bancaria	100%	100%	60%	23%
Cuidado de la Salud	Privada	Priv/Pública	Pública	Pública

Fuente: Market Watch.

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

2.1.21 Nivel de Ingresos

Para acceder a los préstamos hipotecarios las entidades bancarias o mutualistas hacen la siguiente relación, la cuota mensual depende del ingreso del cliente, Ejemplo: al valor de remuneración mensual se multiplica por el 30%, esa cantidad es la que se valora para la cuota mensual para la adquisición de una vivienda.

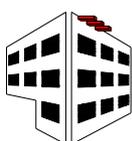
Cuadro 9. Clasificación de Nivel Socio Económico según ingresos.

NIVEL SOCIO ECONÓMICO	CATEGORÍAS	INGRESOS MENSUALES
NSE Alto	A	2501 O Más
NSE Medio Alto	B	1201 - 2500
NSE Medio Típico	C	501 - 1200
NSE Medio Bajo	D	301 - 500
NSE Bajo	E	151 - 300
NSE Muy Bajo	F	menos de 150

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Manta...



Más cerca de Usted.



2.1.21.1 Característica de la vivienda de nivel socio económico medio alto

Cuadro 10. Preferencias del NSE B

TAMAÑO	PORCENTAJE	OTROS ESPACIOS	PORCENTAJE
71 - 100 m ²	0,98%	Estudio	14,90%
101- 150 m ²	22,05%	Cuarto de Maquina	15,90%
151 - 200 m ²	71,05%	Patio	24,30%
201 - 250 m ²	1,47%	Bodega	7,20%
251 m ² en adelante	4,41%	Baño Social	2,40%
GARAJE	PORCENTAJE	Lavandería	12,00%
# 1	82,60%	Sala de Estar	5,30%
# 2	14,22%	Terraza	7,70%
Cubiertos	56,40%	Cuarto de Servicio	5,50%
Abiertos	23,04%	Baño de Servicio	2,40%
BAÑOS COMPLETOS	PORCENTAJE	DORMITORIOS	PORCENTAJE
# 2	46,60%	# 3	47,60%
# 3	39,70%	# 4	35,30%

Cuadro 11. Preferencias del NSE C

TAMAÑO	PORCENTAJE	OTROS ESPACIOS	PORCENTAJE
101- 150 m ²	44,79%	Estudio	13,00%
151 - 200 m ²	51,53%	Cuarto de Maquina	9,70%
201 - 250 m ²	0,61%	Patio	34,00%
251 m ² en adelante	3,07%	Bodega	4,60%
GARAJE	PORCENTAJE	Lavandería	21,00%
Ninguno	79,80%	Baño Social	1,00%
# 1	11,70%	Sala de Estar	3,40%
Cubiertos	41,10%	Terraza	12,10%
Abiertos	36,20%	Cuarto de Servicio	4,50%
BAÑOS COMPLETOS	PORCENTAJE	DORMITORIOS	PORCENTAJE
# 2	54,60%	# 3	58,30%
# 3	27,00%	# 4	26,40%

Fuente: Market Watch

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Manta...

Más cerca de Usted.

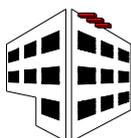
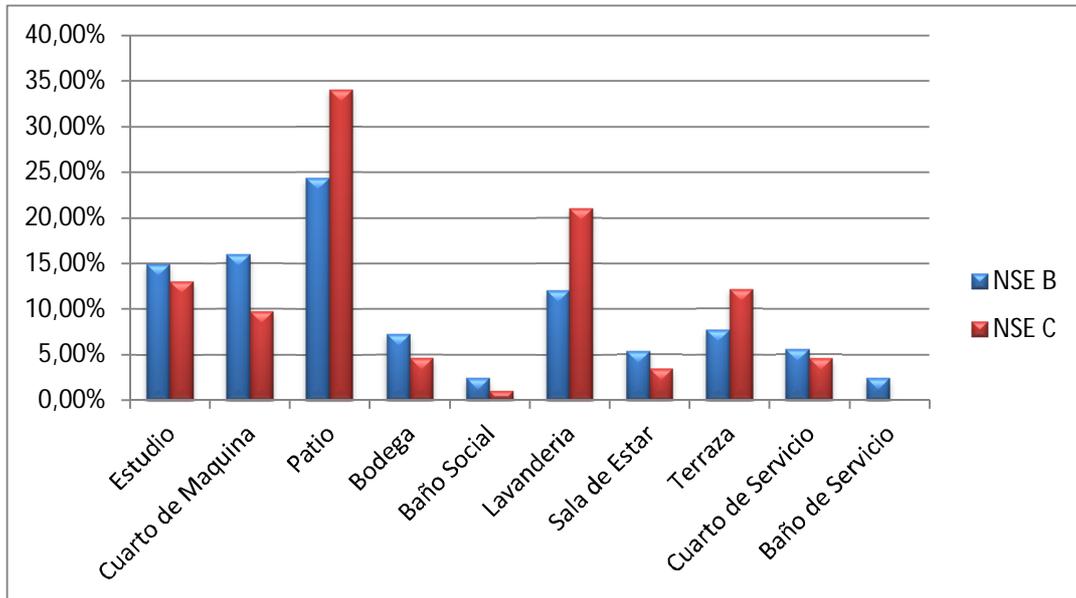




Gráfico 13. Preferencias de Otros Espacios en porcentajes relación en NSE B y NSE C



Fuente: Market Watch

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

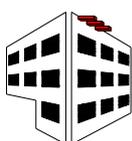
2.1.22 Conclusión del Perfil del Cliente

Con este análisis podemos determinar que el perfil del cliente al que va dirigido el Proyecto es de Nivel Social Económico Medio típico y Nivel Socio Económico Medio Alto.

Las características del Proyecto **Vist Mar Departamentos**, cumple con los requerimientos de estos Niveles y además por tener cinco departamentos se puede cumplir con la satisfacción de los gustos del cliente.

Por la investigación que se hizo en el sector, el rango de edad del grupo objetivo que se ha identificado es de 30 años una edad que ya es sujeto de crédito a 55 años. De 3 a 4 miembros de familia.

El ingreso mensual del cliente debe ser como mínimo de \$1.200,00 y máximo \$1500,00, el cliente dará el 30% como entrada y podrá hacer un crédito hipotecario



Manta...

Más cerca de Usted.



con el 70% del Precio Total de la Vivienda de esta forma accede a un Departamento en Manta cerca de muchos servicio, de la playa, de 3 y 2 dormitorios, baño social, cuarto de máquinas, los departamentos de planta baja tiene patio, los departamentos altos tienen balcón y en cuanto a lo que se refiere a áreas comunales el cliente podrá disfrutar en la terraza de hidromasaje, BBQ, sala comunal, 1 estacionamiento y tendedero por departamento, gas centralizado.

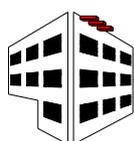
Según Jessica Macías de **B.S.C Real Estate, Business, Services, Consultans**, *“La demanda de vivienda en manta está dada en un porcentaje muy alto por parejas jubiladas de los EE.UU. otro nicho de mercado que prevalece son personas que viven en Quito e invierten en Manta para pasar vacaciones. Esta empresa ha realizado los llamados Tour Inmobiliarios, con personas que viven en Quito de 3 tour que se han realizado hemos logrado vender 5 departamentos, en diferentes proyectos.”*

ANÁLISIS DE LA OFERTA INMOBILIARIA

Para este análisis se hizo un recorrido por algunas zonas aledañas al proyecto **Vist Mar Departamentos**, donde se encontraron edificios en construcción.

En el **Gráfico 14**. Podremos ver cinco Urbanizaciones donde se encuentran la competencia inmediata de este proyecto, como podemos observar en el análisis la competencia es variada.

Esto se debe porque a pesar de estar tan cerca los predios, las normativas municipales cambian, la mayoría de los proyectos se desarrollan en la Ciudadela Universitaria donde el número de pisos es de tres y en la Urbanización Umiña II es de diez pisos y los terrenos son más grandes esto permite tener más servicios comunitarios.

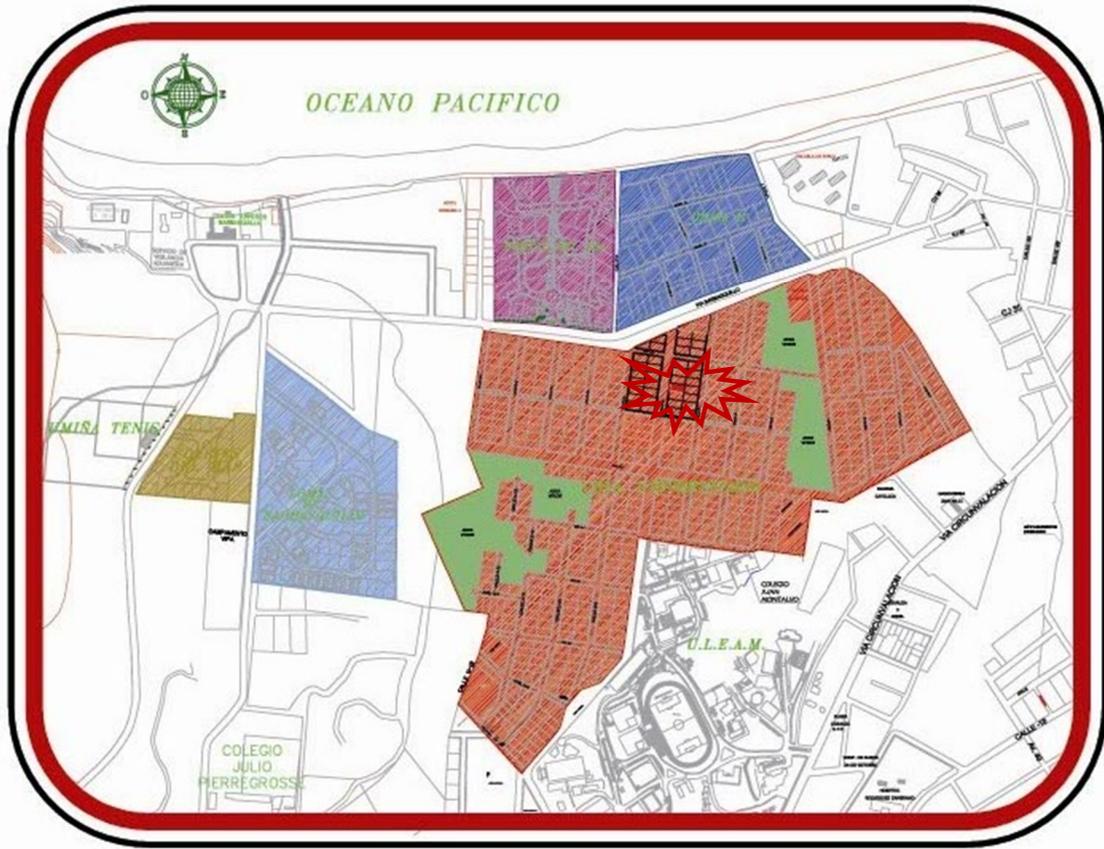


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 14. Distintas Urbanizaciones en el Sector de Estudio

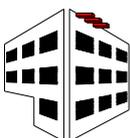


Fuente: Plano de Uso del Suelo, Ilustre Municipio de la Ciudad de Manta

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

-  Terreno Ciudadela Universitaria
-  Urbanización Umiña II
-  Urbanización Portal del Sol
-  Urbanización Colinas del Mar
-  Urbanización Lomas de Barbasquillo

Manta...



Más cerca de Usted.



2.1.23 Morfología Urbana de la Urbanización Umiña II

Esta urbanización no es privada, su morfología principal son viviendas unifamiliares, con la nueva tendencia de toda esta zona a desarrollar proyectos inmobiliarios multifamiliares en altura, aquí podemos encontrar tres proyectos inmobiliarios de los cuales el "Edificio Navegante" está en construcción, hay dos edificio que están en la obra gris paralizada.

Se pueden observar lotes de terrenos en venta, cabe destacar que la plusvalía de estos lotes ha aumentado por el desarrollo de la zona.

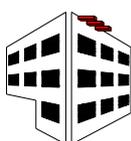
Foto 4. Vista General de la Urbanización Umiña II – Edificio El Navegante



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

Manta...



Más cerca de Usted.



Foto 5. Urbanización Umiña II



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq. **Fecha:** Mayo - 2010

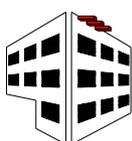
B.S.C Real Estate, Business, Services, Consultants, es una empresa inmobiliaria de compra y venta de Bienes Raíces que tiene un posicionamiento en la ciudad de Manta.

Esta empresa trabaja desde Manta con conexiones en los EE.UU y Europa.

2.1.24 Morfología Urbana de la Urbanización Portal del Sol

Esta urbanización es privada, su morfología son viviendas unifamiliares, es una urbanización totalmente consolidada, de nivel socio-económico alto, cuenta con club social, piscina canchas de tenis, amplias áreas verdes, guardia privado las 24 horas. Cuenta además con todos los servicios básicos de infraestructura.

Manta...



Más cerca de Usted.



Foto 6. Ingreso Principal - Áreas de recreación



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

2.1.25 Morfología Urbana de la Urbanización Lomas de Barbasquillo.

Esta urbanización es privada, su morfología son viviendas unifamiliares, con una nueva tendencia a proyectos inmobiliarios en altura, es una urbanización con muy pocos lotes de terrenos disponibles y el nivel socio-económico de sus habitantes es alto, cuenta amplias áreas verdes, guardia privado las 24 horas.

Esta ciudadela es relativamente nueva y pertenece al ex alcalde de Manta, Jorge Zambrano, cuenta con todos los servicios básicos de infraestructura.

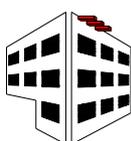
Foto 7. Urbanización Lomas de Barbasquillo



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010

Manta...



Más cerca de Usted.



2.1.26 Morfología Urbana de la Ciudadela Universitaria

Esta ciudadela nace inicialmente para viviendas unifamiliares, en la actualidad podemos encontrar una diversidad de uso de suelo, como lo analizaremos posteriormente.

Es la ciudadela de mayor extensión en el sector y cuenta con áreas verde recreacionales grandes localizadas en dos cuerpos. Como se puede observar en la **Foto 8.**

Cuenta con toda la infraestructura básica, alcantarillado, red pública de agua potable, electricidad, teléfono.

Todas las calles vehiculares son asfaltadas están en buen estado, las calles peatonales son adoquinadas.

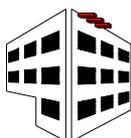
Foto 8. Entorno de la Ciudadela Universitaria - viviendas unifamiliares



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010

En esta foto podemos observar viviendas unifamiliares en su mayoría, muchos de estos terrenos todavía son de propiedad de los profesores y trabajadores de la



Manta...

Más cerca de Usted.



Universidad, siendo esta Universidad del Estado el nivel socio-económico de los profesores es medio, por lo que se complica un poco acceder a un crédito para vivienda, esto hace que la zona tenga una densidad poblacional media-baja, en esta ciudadela se encuentran muchos terrenos baldíos.

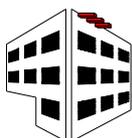
En la **Foto 9**, podemos observar que en el sector se han desarrollado diferentes tipologías de viviendas, generado por el estatus de ciertos profesores de la Universidad. El sector está compuesto por un estrato social Medio, Medio Alto, tomando en cuenta que otras personas han comprado los terrenos o las casas, esta ha provocado que la lectura urbana sea diversa.

Foto 9. Tipologías de viviendas en la Ciudadela Universitaria



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



En los últimos años el auge de proyectos inmobiliarios multifamiliares en altura ha crecido, es así que podemos encontrar un desarrollo de edificios de departamentos muy variado.

Foto 10. Edificio Multifamiliar

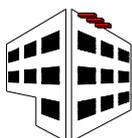


Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010

Este Edificio es el que más avance de obra tiene, en cuanto a acabados, estuvo paralizado 8 meses por incumplir las normas municipales, en la actualidad se empezaron los acabados y falta por vender dos departamentos.

Cuenta con un ascensor, en planta baja tiene piscina y salón comunal, parqueos y bodegas en subsuelo.



Manta...

Más cerca de Usted.



Encontramos otro proyecto en obra gris con fecha de entrega en dos meses y otro que está paralizado.

En la **Foto 11**, podemos ver los predios de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, es la única Universidad de Manta, y estos terrenos pertenecen a los profesores y trabajadores.

Foto 11. La Universidad vista desde la vía a Barbasquillo.



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

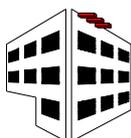
Fecha: Mayo - 2010

VARIABLES DE LA OFERTA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE MANTA

La tendencia inmobiliaria en Manta se ha generado en un menor porcentaje que Quito y Guayaquil siendo estas ciudades las más grandes en cuanto a población en el Ecuador.

A nivel nacional en los años 90 la Sucretización hacía que haya mucha incertidumbre en las inversiones, más adelante con la dolarización los precios se estabilizaron y

Manta...



Más cerca de Usted.



permitieron mayor acción de los inversionistas, esta propensión también se desarrolló en Manta, después de la debacle económica que se dio en EE.UU. y Europa el año pasado y la inyección económica del gobierno central para la vivienda la oferta inmobiliaria en la ciudad ha crecido

2.1.27 Oferta de proyectos nuevos en la zona

Para un mejor análisis de la Oferta Inmobiliaria se dividió al sector en tres zonas donde se están realizando Proyectos de Departamentos nuevos.

Zona 1. Ciudadela Universitaria.

Zona 2. Urbanización Umiña II.

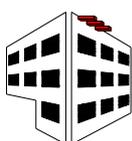
Zona 3. Lomas de Barbasquillo.

Cuadro 12. Proyectos nuevos - Ofertados

ZONAS	LOCALIZACIÓN	N° DE PROYECTOS NUEVOS	UNIDADES	PORCENTAJES
1	Ciudadela Universitaria	3	19	16,38%
2	Urbanización Umiña II	3	89	76,72%
3	Lomas de Barbasquillo	1	8	6,90%
TOTALES DE PROYECTOS OFERTADOS		7	116	100,00%

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de elaboración: Mayo - 2010

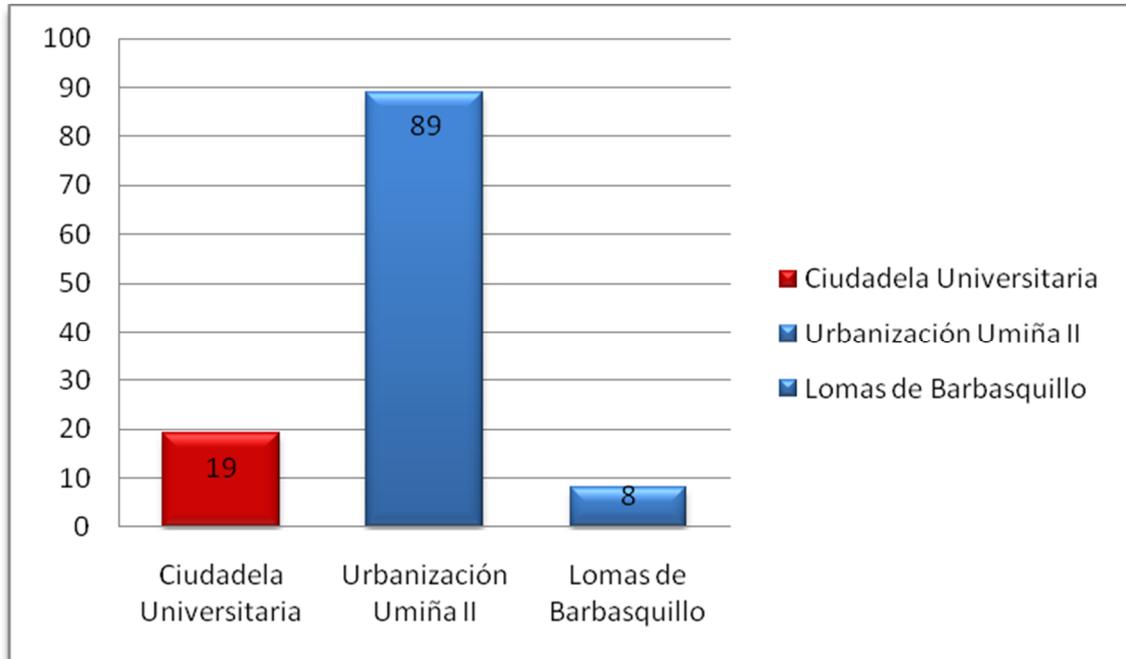


Manta...

Más cerca de Usted.



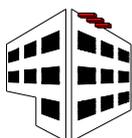
Gráfico 15. Número de Departamentos Ofertados



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de elaboración: Mayo – 2010

Como se puede observar en los **Gráfico 15 – 16**, en la Urbanización Umiña II es donde se están ofertando el mayor número de Departamentos con un 76,72% y en segundo lugar bien diferenciado esta la Ciudadela Universitaria con un 16,38%, esto se debe a la normativa de la **zona 2** que es de mayor altura, por ende mayor densidad, a pesar que tanto en la **zona 1** como en la **zona 2** haya la misma cantidad de proyectos.

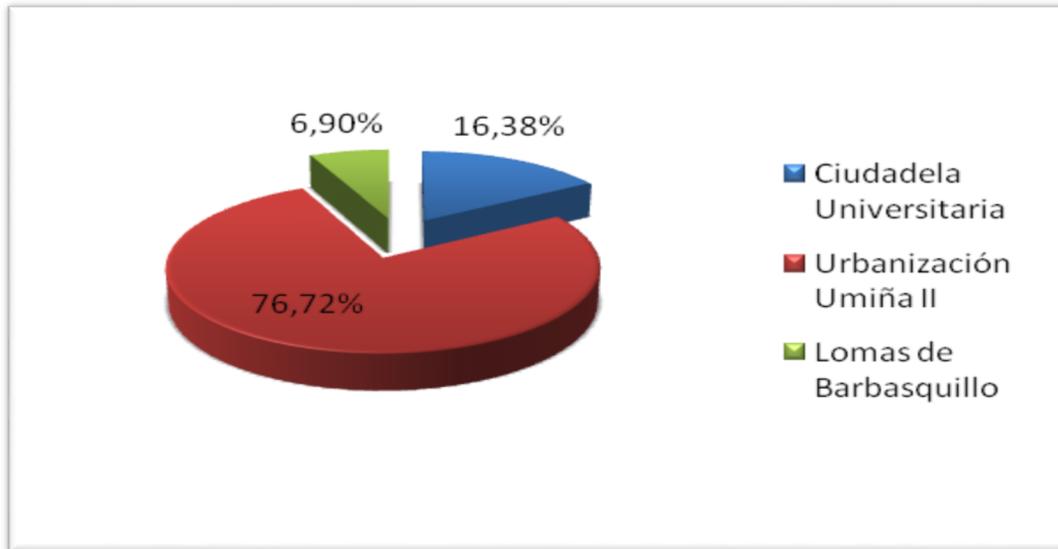


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 16. Zona con mayor porcentaje de Departamentos Nuevos - Ofertados



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de elaboración: Mayo – 2010.

2.1.28 Análisis de la Absorción inmobiliaria del sector

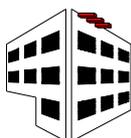
Cuadro 13. Velocidad de Absorción de Departamentos en el Sector

VELOCIDAD DE ABSORCIÓN EN EL SERCTOR						
ITEM	EDIFICIO	Nº DE UNIDADES	VENDIDAS	PORCENTAJE	TIEMPO EN EL MERCADO / MES	VENTAS / MES
1	Navegante	41	27	66%	25	2,63%
2	Acqualina	17	0	0%	26	0,00%
3	Nerea	31	0	0%	26	0,00%
4	# 4	8	6	75%	24	3,13%
5	# 5	6	1	17%	1	16,67%
6	# 6	5	2	40%	4	10,00%
7	Sophia	8	6	75%	24	3,13%
9	Vist Mar	5		0%		0%

Fuente: Investigación de Campo

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Como podemos ver en el **Cuadro 13**, la velocidad de Absorción de Departamentos en el sector es muy baja en consideración de la crisis inmobiliaria los proyectos grandes



Manta...

Más cerca de Usted.



que se están desarrollando ya están más de 2 años en el mercado, el porcentaje de absorción ponderado de la competencia es del **7,11 %**. Para cumplir con esta relación el proyecto debería venderse en **14** meses, los cuales se acortaran a **8** meses con un porcentaje de absorción del **12.5 %**. Tomando en cuenta la recuperación después de la crisis mundial esto se lo logrará con la publicidad y promoción del producto.

Solo para este análisis también mencionaremos a una Constructora que es un muy buen referente para este caso.

En Manta hace unos años está en el mercado inmobiliario la Constructora Fortaleza de Quito, la cual ha desarrollado 6 edificios en esta ciudad, en la actualidad están vendiendo en planos un Proyecto que está ubicado a lado del Hotel Oro Verde en la calle el Murciélago, a 10 minutos en carro del Proyecto **Vist Mar Departamento**.

La forma de trabajar de esta empresa es vender en planos los departamentos, sus clientes en su gran mayoría son personas de la ciudad de Quito.

Cuadro 14. Venta en Planos del Edificio San Marino

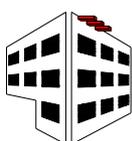
EDIFICIO	Nº DE UNIDADES	VENDIDAS	%	TIEMPO EN EL MERCADO	VENTAS / MES
San Marino	32	9	28	Venta en Planos 6 meses	1,50

Fuente: Investigación de Campo

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Es el proyecto de mejor absorción mensual en el mercado, a pesar de que la obra no empieza todavía, el nicho de mercado el cual accede a estas propuestas son en un 60% de Quito.

Hay otros referentes de Constructoras que han desarrollado proyectos inmobiliarios de Departamentos en la Ciudad de Manta con menos ventas en Quito, pero esto nos da una guía que el mercado de clientes de Quito es una plaza con muy importante.



Manta...

Más cerca de Usted.



ANÁLISIS DEL SECTOR DE ESTUDIO

En la ciudadela Universitaria se encontraron Tres proyectos inmobiliarios de departamentos de características similares al **Vist Mar Departamentos**. Uno está en fase de acabados, uno está en obra gris paralizada y uno de estos en venta.

Otros proyectos más cercanos están ubicado en la Urbanización Umiña II que serían una buena competencia considerando que están frente al mar, estos edificios están en obra gris, las características son diferentes porque son edificios de mayor números de Departamentos lo que aumenta los requerimientos tanto técnicos como arquitectónicos.

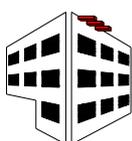
En Manta la competencia no viene dada por firmas reconocidas del medio, en su gran mayoría las inversiones son foráneas.

Para este análisis es necesario ponderar a los diferentes actores con siguientes categorías:

Excelente	5
Muy Bueno	4
Bueno	3
Deficiente	2
Malo	1

Y se los relaciona entre sí en lo Constructivo, Económicos y Técnicos, de esta forma podremos identificar en qué nivel competitivo nos encontremos.

Para cumplir este objetivo es necesario realizar fichas técnicas con datos de la competencia.



Manta...

Más cerca de Usted.



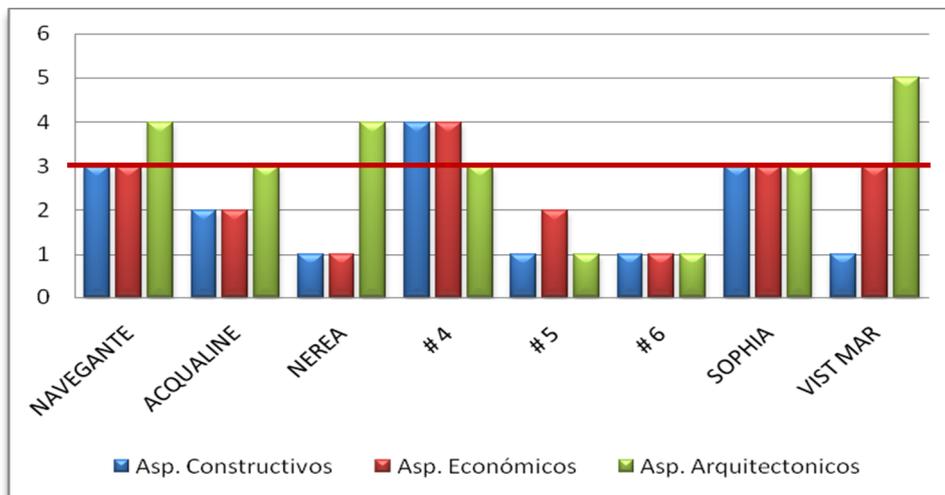
Cuadro 15. Ponderación de los diferentes Proyectos de la competencia

PROYECTOS	ASPECTOS CONSTRUCTIVOS	ASPECTOS ECONÓMICOS	ASPECTOS ARQUITECTÓNICOS
NAVEGANTE	3	3	4
ACQUALINE	2	2	3
NEREA	1	1	4
# 4	4	4	3
# 5	2	2	2
# 6	2	2	2
SOPHIA	3	3	3
VIST MAR	4	3	5

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de elaboración: Mayo – 2010

Gráfico 17. Relación de Proyectos de la competencia en relación de Vist Mar Departamentos

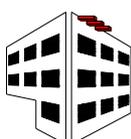


Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de elaboración: Mayo – 2010

Como se observa en el **Gráfico 17**, los aspectos analizados varían mucho, este fenómeno está dado por que encontramos muchos proyectos paralizados o con retraso en el plazo de entrega. En este análisis hay que tomar en cuenta que se está

Manta...



Más cerca de Usted.



comparando con proyectos que están en ejecución y **Vist Mar Departamentos** está en fase de proyecto.

Por este motivo los proyectos que se están construyendo están con un nivel bajo, es importante para el cliente que se cumpla las fechas programadas y ningún proyecto lo está cumpliendo, siendo esto algo muy importante para tomar en cuenta cuando se empiece la ejecución de nuestra obra.

CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA

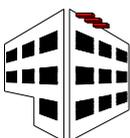
Imagen 2. Implantación del Proyectos Inmobiliarios en el Sector



Fuente: Ilustre municipio de la Ciudad de Manta

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Manta...



Más cerca de Usted.



Como podemos observar en la Imagen 1, encontramos la mayor cantidad de proyectos inmobiliarios en un radio de 400 m, en la Urbanización Lomas de Barbasquillo hay un radio de acción de 650 m y encontramos un proyecto que se encuentra en obra gris.

2.1.29 Fichas de Proyectos

EDIFICIO NAVEGANTE	
UBICACIÓN	Av. 3 Urbanización Umiña II
CONSTRUCTOR	INDELSOT - ESCOAL
PLAZO DE EJECUCIÓN	20 MESES
FECHA DE INICIO	Abril-08
FECHA DE ENTREGA	Diciembre-09
ESTADO ACTUAL	Obra Gris



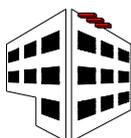
EDIFICIO ACQUALINA	
UBICACIÓN	Calle 3 Urbanización Umiña II
CONSTRUCTOR	Al Construcciones
PLAZO DE EJECUCIÓN	18 MESES
FECHA DE INICIO	Marzo-08
FECHA DE ENTREGA	Septiembre-09
ESTADO ACTUAL	Obra Gris / Paralizado



EDIFICIO NEREA	
UBICACIÓN	Calle 6 Urbanización Umiña II
CONSTRUCTOR	Atiaga - Ituride C.A
PLAZO DE EJECUCIÓN	28 MESES
FECHA DE INICIO	Mar-08
FECHA DE ENTREGA	Jul-10
ESTADO ACTUAL	Obra Contrapiso PB / Paralizado



Manta...



Más cerca de Usted.



EDIFICIO # 4

UBICACIÓN	Calle U12 Ciud. Universitaria
CONSTRUCTOR	Ingeniero
PLAZO DE EJECUCIÓN	18 MESES
FECHA DE INICIO	Dic-08
FECHA DE ENTREGA	Ene-10
ESTADO ACTUAL	En Acabados



EDIFICIO # 5

UBICACIÓN	Calle U12 Ciud. Universitaria
CONSTRUCTOR	Ingeniero
PLAZO DE EJECUCIÓN	12 MESES
FECHA DE INICIO	Mar-08
FECHA DE ENTREGA	Jul-10
ESTADO ACTUAL	Obra Gris / Paralizado



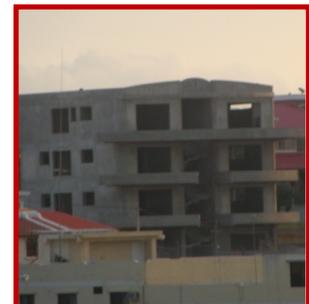
EDIFICIO # 6

UBICACIÓN	Calle U13 Ciud. Universitaria
CONSTRUCTOR	Arquitecto
PLAZO DE EJECUCIÓN	12 MESES
FECHA DE INICIO	Jul-09
FECHA DE ENTREGA	Jul-10
ESTADO ACTUAL	Obra Gris



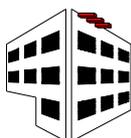
EDIFICIO SOPHIA

UBICACIÓN	Lomas de Barbasquillo
CONSTRUCTOR	Arquitecto
PLAZO DE EJECUCIÓN	18 MESES
FECHA DE INICIO	Enero-08
FECHA DE ENTREGA	Jul-09
ESTADO ACTUAL	Obra Gris



Manta...

Más cerca de Usted.





Nota: En estos proyectos anteriores la fecha de entrega no se cumplió.

2.1.30 Unidades Disponibles

Como se puede observar en el **Cuadro 16** hay tres proyectos grandes en relación a cinco proyectos pequeños en relación al número de viviendas y tiene una tendencia variada.

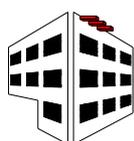
Cuadro 16. Cuadro Comparativo entre los diversos Proyectos

TIPO	PROYECTO	CANTIDAD DE VIVIENDAS	3 DORMITORIOS	2 DORMITORIOS	SUITE	DUPLEX	TOTAL
1	Navegante	41	49%	24%	27%	-	100%
2	Acqualina	17	53%	23%	24%	-	100%
3	Nerea	31	35%	26%	39%	-	100%
4	# 4	8	50%	50%	-	-	100%
5	# 5	6	50%	50%	-	-	100%
6	# 6	5	-	100%	-	-	100%
7	Sophia	8	75%	25%	-	-	100%
8	Vist Mar	5	20%	60%	-	20%	100%

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de elaboración: Mayo – 2010

Como se puede observar en el **Gráfico 18**, la tendencia en este sector es variada, en los edificios grandes predominan los de 3 Dormitorios y en los más pequeños la tendencia es equilibrada y en estos no se proponen Suite, en el Proyecto **Vist Mar Departamentos**, predominan los de dos Dormitorios con una variante en cuanto a la competencia por que este Proyecto tiene un Departamento Dúplex.

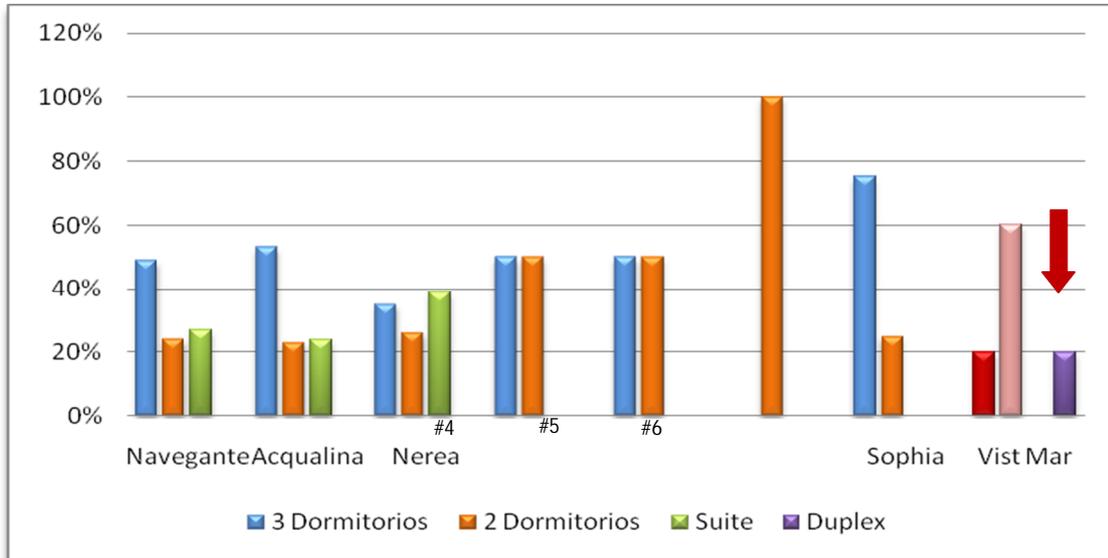


Manta...

Más cerca de Usted.



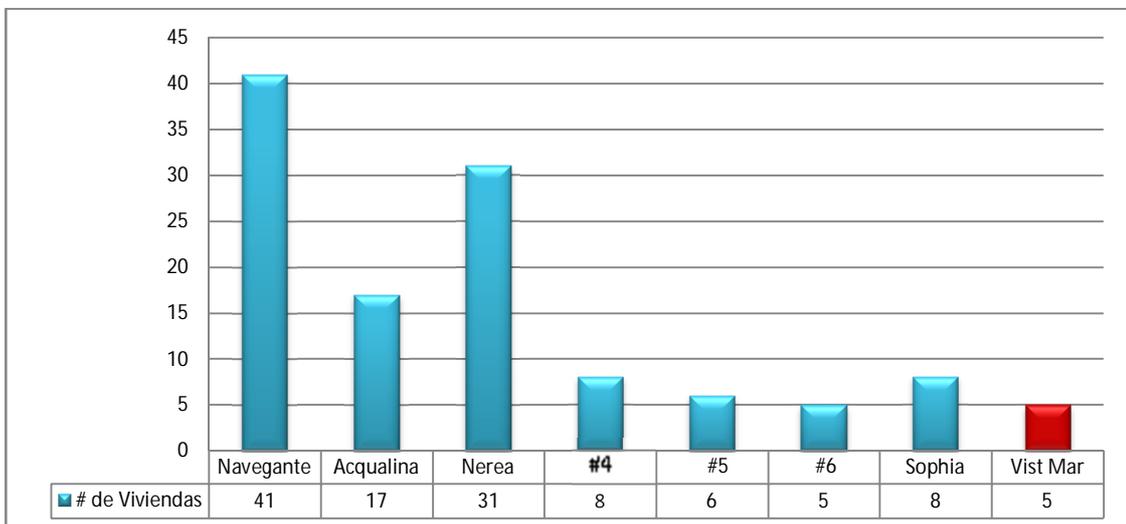
Gráfico 18. Numero de Dormitorios por Edificio



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de elaboración: Mayo - 2010

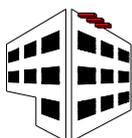
Gráfico 19. Unidades Nuevas



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de Elaboración: Mayo - 2010

Manta...



Más cerca de Usted.



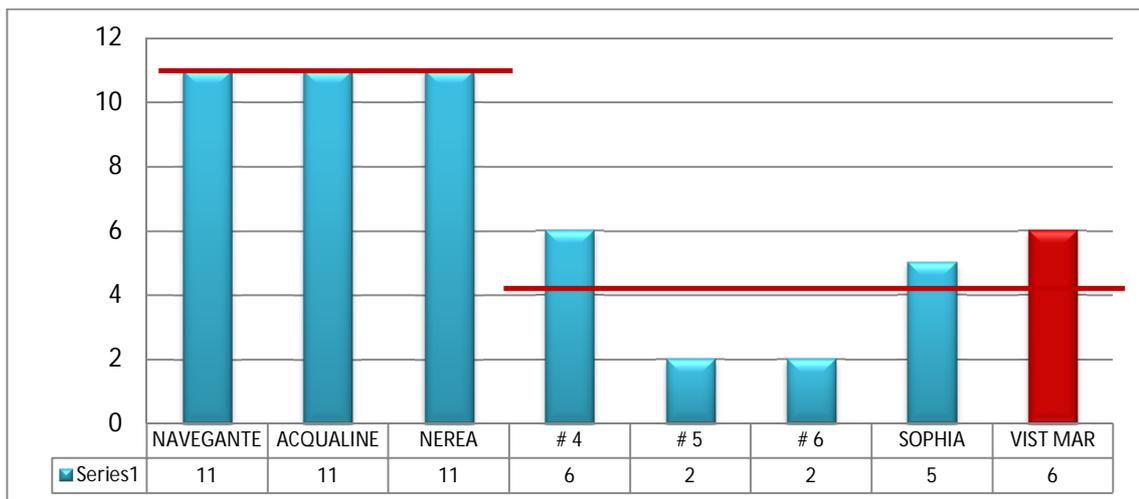
Cuadro 17. Variantes Ponderadas que tienen los diferentes proyectos

VARIABLES	NAVEGANTE	ACQUALINE	NEREA	# 4	# 5	# 6	SOPHIA	VIST MAR
Piscina	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	NO
Sauna / Turco	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Hidromasaje	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI
Área de BBQ	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI
Áreas Verdes	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Áreas de Tendederos	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI
Cisterna	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Generador	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Ascensores	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO
Estacionamiento Visitas	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	NO
Gas Centralizado	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI
Bodegas	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	NO
Sistema Contra incendio	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO
PONDERACIÓN	11	11	11	6	2	2	5	6

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de Elaboración: Mayo – 2010

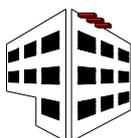
Gráfico 20. Ponderación de los servicios que ofrecen los distintos Proyectos



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de Elaboración: Mayo – 2010

Manta...



Más cerca de Usted.



En el **Gráfico 20**, se observa otra vez una tendencia bien marcada, la diferencia entre los proyectos grandes en relación a los proyectos pequeños, esto se debe al área del terreno y a su vez al área de construcción.

Vist Mar Departamentos, ofrece cierta cantidad de servicios como: Hidromasaje, Áreas Verdes, Área para B.B.Q. Área para tendederos, Gas Centralizado, por esta razón está más alto del promedio de los proyectos pequeños.

FORTALEZA Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA

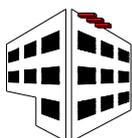
Luego de conocer la competencia y analizarla podríamos detallar las Fortalezas y Debilidades que se han detectado:

2.1.31 Fortalezas

- Una oportunidad es que todos los proyectos ya están en construcción, esto es importante para el cliente..
- En la mayoría de los proyectos tienen mejor vista al mar, que en Manta es un Plus importante.

2.1.32 Debilidades

- Los precios de los departamentos en la **Zona 1**, están desde \$ 600,00 hasta \$ 725,00 y en la **Zona 2** están desde \$ 1000,00 hasta \$ 1200,00 dólares.
- Hay proyectos que ya están en construcción más de dos Años y la velocidad de venta es baja.
- La competencia por ser nueva en el mercado no han adquirido mayores fortalezas.
- No hay crédito directo, siendo esta una forma más fácil de adquirir una vivienda.



Manta...

Más cerca de Usted.



- Los proyectos pequeños no dan muchos servicios y no tienen buenos acabados.
- No cumplen con las fechas de entregas pre-establecidas.

CONCLUSIONES

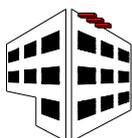
En la actualidad con la inyección económica del Gobierno para el sector de la construcción, el sector inmobiliario se está reactivando. Para este análisis se tomo como referencia seis proyectos que se encuentran dentro de un radio de acción de 400 m y uno a 650 m.

La crisis económica a nivel mundial, también afecto al mercado inmobiliario de Manta, en la investigación que se realizó, encontramos que los proyectos no han podido cumplir con los objetivos planteados en cuanto a la fecha de entrega de los departamentos.

A la fecha Junio – 2010, todos los Edificios analizados están con dificultad por no cumplir con las fechas de entrega, lo que sería un problema porque el cliente siente incertidumbre por no saber qué va a pasar, esto viene ligado a que la competencia son empresas pequeñas y por ende más sensible a la crisis financiera provocando que la inversión tenga más riesgo.

El Proyecto **Vist Mar Departamento** tiene ventajas competitivas tales como:

- Por estar saliendo de la crisis financiera global, por ser un proyecto pequeño, por ser un producto diferenciado en cuanto a su forma y sus acabados, por tener un mix en tamaño, y por ende en precios.



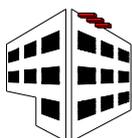
Manta...

Más cerca de Usted.



CAPITULO III

ANÁLISIS TÉCNICO - ARQUITECTÓNICO



Manta...

Más cerca de Usted.



Objetivo

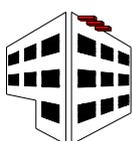
En este Capítulo se analiza los diferentes aspectos que forman el Partido Arquitectónico, tanto en lo formal como funcional, así también se analiza el concepto de donde se partió para llegar al objeto planteado.

Es importante hacer también un análisis comparativo de los Edificios que están cerca para poder determinar las ventajas competitivas de las cuales nos valemos para establecer el precio de venta de los departamentos.

Imagen 3. Vista de Vist Mar Departamentos



3D Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.



Manta...

Más cerca de Usted.



CRITERIOS DE IMPLANTACIÓN

Manta nuevo polo de desarrollo, en la actualidad hay proyectos e inversiones que la hacen una ciudad muy interesante.

El terreno está ubicado en una nueva zona de expansión de la Ciudad de Manta, dentro de una ciudadela, cerca de Hoteles, Colegios, Centros de Salud, Centro Comerciales Universidad, Restaurantes, Bancos, la playa el murciélago esta a 8 minutos. El creciente índice de vivienda en el sector viene dado por la alta plusvalía que han ganado los terrenos, este fenómeno se ve ligado al desarrollo de diversos proyectos que han servido como ancla, hay que tomar en cuenta que este desarrollo empezó desde que la Firma Howard Johnson construyo un Hotel, un edificio de departamentos y un centro comercial.

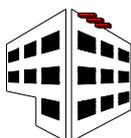
En la **Imagen 4**, podemos observar las formas de acceder al terreno, por el Este desde la Flavio Reyes/Vía a Barbasquillo y por Sur por la Vía de circunvalación.

Imagen 4. Ubicación del Proyecto "Vist Mar Departamentos" con respecto a Manta



Fuente: Google Earth, 2010

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.



Manta...

Más cerca de Usted.



Un alto porcentaje de inversionistas en el área inmobiliaria no son de la ciudad de Manta, lo que ha permitido un crecimiento acelerado del sector.

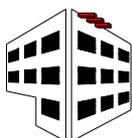
FORTALEZA Y DEBILIDADES DE LA UBICACIÓN

3.1.1 Fortalezas

- Por estar situado el terreno en la vía principal de la ciudadela a unos 120 m. de la Vía a Barbasquillo, tiene fácil acceso.
- Por estar emplazado en una vía secundario no hay mucho tráfico.
- En cuanto a los servicio está cerca de Bancos, Escuelas, Colegios, Universidades, Centros de Salud, Recreación y Áreas verdes.
- La seguridad de la zona que presenta una baja tasa de inseguridad.
- Cuenta con servicios básicos como red de agua potable y alcantarillado, red de telefonía pública, red de energía eléctrica y alumbrado público, calle de hormigón, aceras y bordillos.

3.1.2 Debilidades

- Por ser una zona nueva de expansión en donde se están desarrollando varios edificios de Departamentos, el desafío es mayor para poder entrar en el mercado inmobiliario.
- Al estar a unos 500 m. del mar solo los departamentos de arriba podrán aprovechar esa hermosa vista.



Manta...

Más cerca de Usted.



ÁREA DEL TERRENO Y LINDEROS

El terreno es de propiedad del Dr. Mariano Pazmiño S. tiene un área de 350 m², con un frente de 14 m.

Las Dimensiones de los linderos son:

Norte: 25,00 m y limita con un lote, (Con Construcción)

Sur: 25,00 m y limita con un lote. (Con Construcción)

Este: 14,00 m y limita con un lote. (Con Construcción)

Oeste: 14,00 m limita con la calle pública.

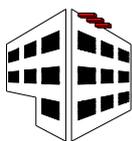
Foto 12. Terreno donde está implantado el Proyecto Vist Mar Departamentos



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

ACCESIBILIDAD

En la **Foto 13**, Podemos ver la vía principal de acceso al proyecto y es la que divide la Ciudadela Universitaria de la Urbanización Umiña II, es de 6 carriles y no tiene todavía aceras y bordillos.



Manta...

Más cerca de Usted.



Foto 13. Vía a Barbasquillo. Arterial de 4 carriles.



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010

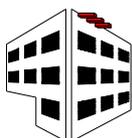
El terreno está ubicado en una vía colectora que es la principal de la Ciudadela Universitaria, es de 4 carriles y tiene parterre.

Foto 14 Vía Colectora de Ingreso a la Ciudadela Universitaria.



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN

Con el nuevo reordenamiento de la ciudad de Manta, la creación de la vía de la cultura, vía de circunvalación, la vía inter-barrial, el sistema de transporte urbano de Manta recorre los barrios con nuevas rutas y más frecuencias llegando todas a una explanada cerca de los predios de la Universidad.

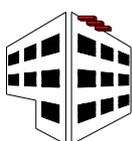
Por la calle principal de la ciudadela Universitaria circula la línea de bus N° 13 con una frecuencia de 7 minutos y termina su recorrido en dicha explanada.

Imagen 5. Recorrido de Línea de buses urbanos



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



ZONIFICACIÓN DEL PROYECTO

Es muy común ver en Manta como las Normativas Municipales se incumplen por sacar más provecho al área del terreno no dejan los retiros de ley, así también se ven edificios con mayor números de pisos.

Según lo que dispone el Ilustre Municipio de Manta lo podemos ver en el **Cuadro 18**, en un resumen de las Normativas Municipales, **Vist Mar Departamentos** cumple con todas estas normativas establecidas por el Municipio.

Cuadro 18. Línea de fábrica para el Diseño Arquitectónico

NORMATIVAS MUNICIPALES	
Zonificación:	A (203)
Forma de Ocupación del Suelo:	Aislada
Clasificación del Suelo:	Suelo Urbano Residencial Baja
Uso principal:	Densidad
Números de Piso:	3
Altura Máxima:	9 m
Retiros:	Frontal: 3 m Laterales: 2 m Posterior: 2 m
Nº de Estacionamientos	1 por vivienda
COS EN PB:	50%
CUS	150%

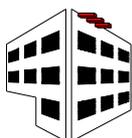
Fuente: Ilustre Municipio de Manta

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha de elaboración: Mayo - 2010

FILOSOFÍA DEL PROYECTO

En alguna ocasión, Le Corbusier escribió: *"La Arquitectura es el juego maestro, correcto, y magnífico de volúmenes reunidos en la luz. Nuestros ojos están hechos para ver formas bajo la luz; luz y sombra descubren estas formas..."*.

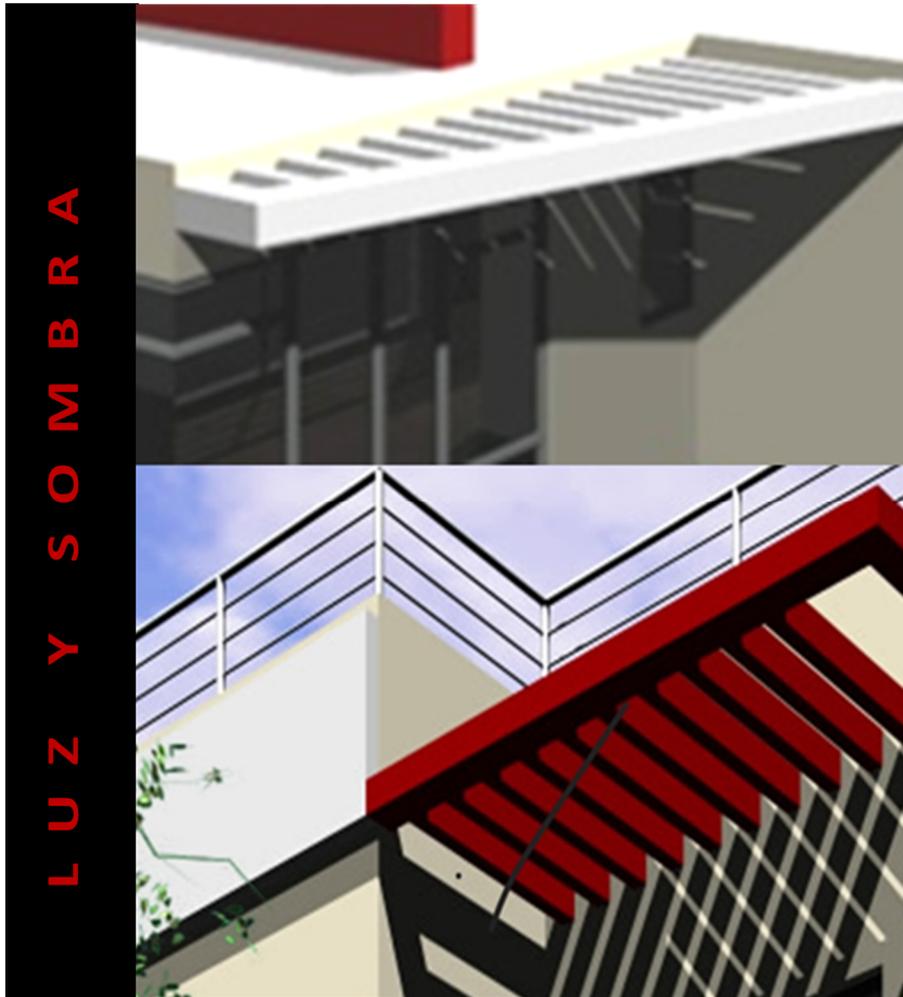


Manta...

Más cerca de Usted.



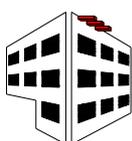
Imagen 6. Elementos arquitectónicos que dan sensación de movimiento



3D Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

3.1.3 Aspectos Formales

Porque vivir con calidad ya no es un lujo sino una necesidad, este proyectos esta concebidos bajo una óptica vanguardista, ofreciendo soluciones inteligentes y funcionales con estándares de calidad en el diseño y la construcción.



Manta...

Más cerca de Usted.



PROGRAMACIÓN GENERAL

El Planteamiento de este Edificio se resolvió haciendo una relación entre Función vs. Forma. Se analizó la Arquitectura como un sistema.

El Edificio se sale de los parámetros pre - concebidos por que a pesar de ser pequeño está dotado de servicios comunitarios, que lo hacen muy atractivo.

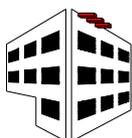
Cuadro 19. Zonas que tiene el proyecto

ZONAS	ESPACIOS	CANTIDAD
Habitadas	Departamentos	5
	Hidromasaje	-
Recreativa	B.B.Q.	-
	Terraza	-
	Sala Comunal	-
Circulación Peatonal	Circulación Vertical	-
	Circulación Horizontal	-
Servicio	Parqueaderos	5
	Baterías Sanitarias	-
	Tendederos	5

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

3.1.4 Cuadro de Áreas Generales

El proyecto fue desarrollado de una manera tal que nos exigimos cumplir todas las normativas y reglamentos que rigen en el Municipio de Manta, respetando uso de suelo, retiros y alturas.



Manta...

Más cerca de Usted.



Cuadro 20. Diferentes áreas que conforman el Proyecto

Resumen de Cuadro de áreas

Área de terreno		350,00 m ²
Área total de Construcción		575,07 m ²
Área total Útil		508,09 m ²
Cos Total	50%	43 %
Cus Total	150%	145 %
Área Útil en Planta Baja		149,18 m ²
Área Útil en Planta 1° piso		154,22 m ²
Bacón		13,13 m ²
Área Útil en Planta 2° piso		158,61 m ²
Balcones		22,47 m ²
Sala Comunal		41,28 m ²
Área de hidromasaje		14,60 m ²
Terraza		120,65 m ²
Tendederos	5	17,00 m ²
Parqueaderos	5	59,50 m ²

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

3.1.5 Programación de los Departamentos

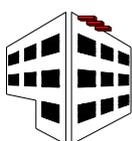
Los Departamentos están diseñados con áreas amplias, eliminando los pasillos, haciendo los recorridos cortos, definiendo y delimitando muy bien cada una de las zonas.

Cuadro 21. Espacios que componen los Departamentos

ZONAS	ESPACIOS	CANTIDAD
Social	Sala	1
	Comedor	1
Descanso	Habitaciones	3
	Cocina	1
Servicio	Baños	2,5
	Lavanderías	1
Recreación	Balcón	1

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Manta...

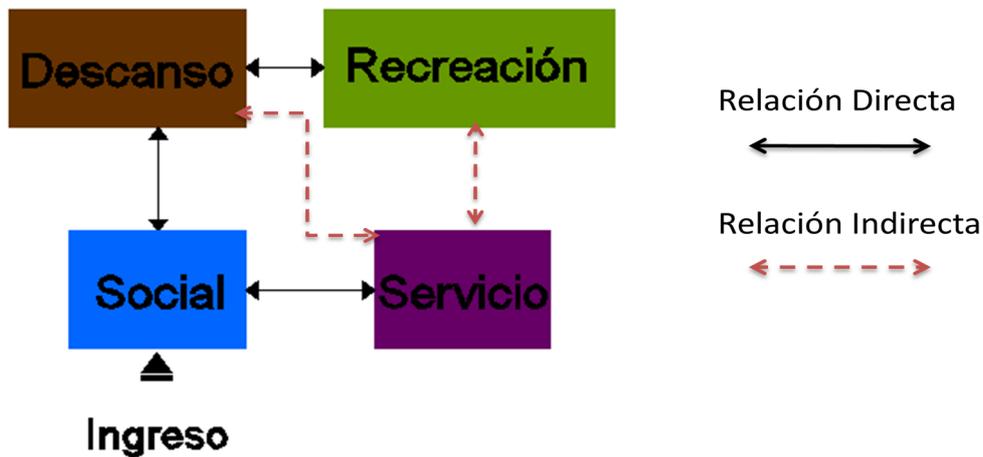


Más cerca de Usted.



3.1.6 Organigrama Funcional por espacios

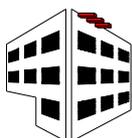
En el siguiente Grafico podemos observar el tipo de relaciones que tienen cada una de las zonas, al ingresar al departamento nos encontramos con el Área Social, que tiene relación directa con la Zona de Descanso compuesta por los dormitorios y de recreación compuesta por los balcones, otra relación directa es con la Zona de Servicio conformada por la cocina y cuarto de máquina. En estas Zonas la relación indirecta se da entre la Zona de Descanso y la Zona de servicio y entre la Zona de Servicio y la Zona de Recreación.



EL PROPÓSITO FIN DEL PROYECTO "LA VISIÓN"

El Diseño parte como un análisis del espacio arquitectónico como resultado racional creativo de la composición estética espacial y su entorno geográfico.

Se pensó en el "habitat" del hombre, se estudió minuciosamente el área invariante y se define su contenedor espacial el cual es flexible y sobre el cual gira la estructura del proyecto.



Manta...

Más cerca de Usted.



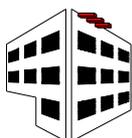
Foto 15. Entorno colindante del Edificio Vist Mar Departamentos



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

Manta...



Más cerca de Usted.

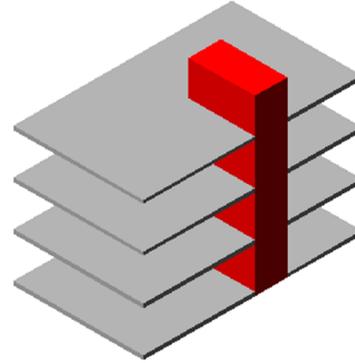


ELEMENTOS O COMPONENTES DEL SISTEMA O PROYECTO

CONTENEDORES ESPECIALIZADOS Y NO ESPECIALIZADOS

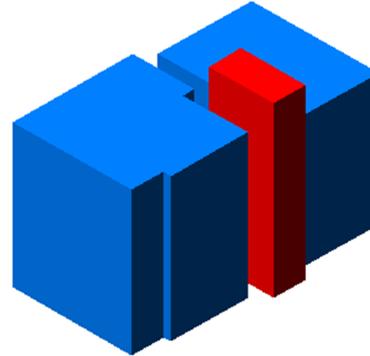
Contenedor espacial especializado (INVARIANTE)

Este contenedor es el que contiene la Circulación Vertical, Horizontal que define recorridos y espacio de mantenimiento biológico. Como es un proyecto que todavía está en planos este contenedor es el único que no está sujeto a cambios si el cliente desea cambios en su Departamento.



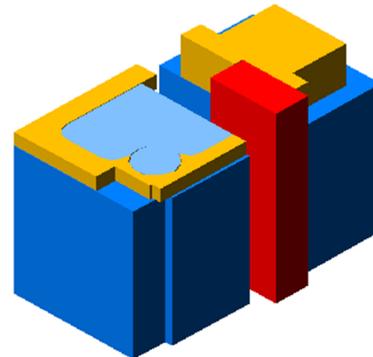
Contenedor espacial no especializado (VARIANTE)

Este contenedor es el que contiene los Departamentos. Sujeto a cambios siempre y cuando no se modifiquen las fachadas.

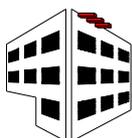


Contenedor espacial especializado (INVARIANTE)

Que contiene la Áreas Recreativas. Solo se puede modificar su forma más no su ubicación



Realizada por: Karol Pazmiño, Arq.



Manta...

Más cerca de Usted.

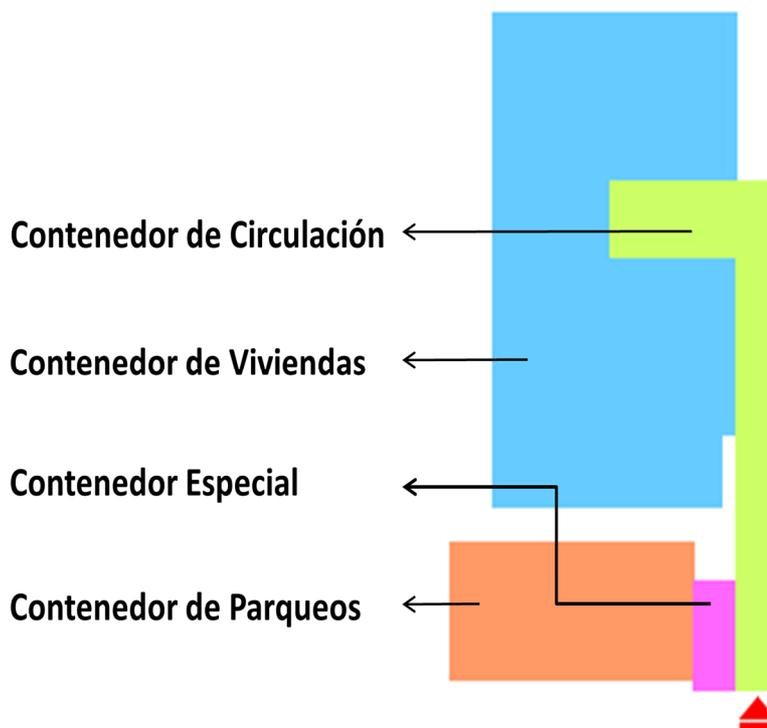


ESTRUCTURA DEL SISTEMA O PROYECTO

3.1.7 La Utilidad – Espacio

El proyecto está estructurado del tal manera que tiene bien definido cada una de los contenedores los cuales se han dividido en:

Imagen 7. Ubicación de cada uno de los contenedores

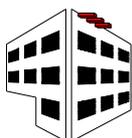


Realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Contenedor de Circulación que los conforman el ingreso, gradas y halles de distribución a cada uno de los departamentos.

Contenedor de Viviendas que lo conforman cinco departamentos, cada planta tiene dos departamentos.

Contenedor Especial que lo conforma la guardianía, que está situada al ingreso del edificio



Manta...

Más cerca de Usted.



Contenedor de Parques que sirve de estacionamiento para cinco autos y están dispuestos en el retiro frontal del edificio.

La configuración y distribución de los diferentes departamentos está dada de tal manera que el asoleamiento le da de forma indirecta y los vientos de forma indirecta. Los vientos predominantes son los Alisios que se forman en el mar en el Nor – Oeste y llegan a la ciudad al Sur – Este.

El edificio cuenta con ventanas amplias para que la circulación de aire se fluida, tomando en cuenta que el aire caliente tiende a subir y el aire frío tiende a bajar.

Imagen 8. Circulación de Aire Caliente y Aire Frio



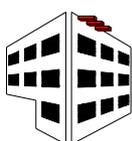
Realizada por: Karol Pazmiño, Arq.



Halles de ingresos a
Departamentos Áreas con
ventilación e iluminación
natural

Manta...

Más cerca de Usted.





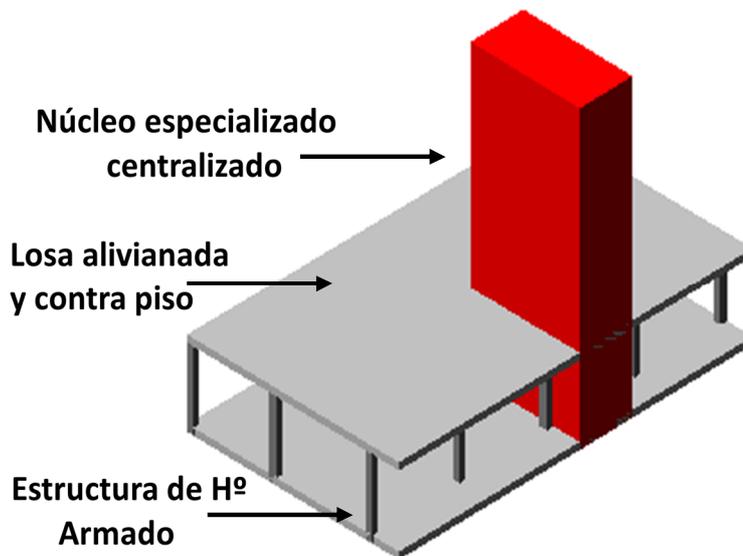
3.1.8 Estructura - Estabilidad

Estructura es sinónimo de apoyo, y como tal existe en todas las construcciones, sirve para definir el espacio, crear las unidades, articular la circulación, sugerir el movimiento o desarrollar la composición y los módulos.

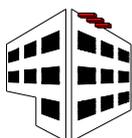
En este Edificio el Diseño Arquitectónico se hizo de la mano del Diseño Estructural y por la configuración de los espacios se logró pórticos en forma de cuadrícula, lo que permite diseños versátiles y flexibles.

Para la estabilidad de la edificación el diseño de la cimentación es zapata corrida, sugerida por el Ingeniero Estructural, tomando en cuenta el estudio de suelo y el área húmeda que está en la terraza.

Imagen 9. Estructura del Edificio



Realizada por: Karol Pazmiño, Arq.



Manta...

Más cerca de Usted.



3.1.9 Geometría – Espacio

La Figura pura - Rectángulo

Foto 16. La Forma del terreno es una determinante para la composición del Proyecto



Fotografía realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

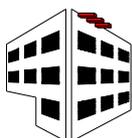
Fecha: Mayo - 2010

La geometría del solar fue la que guió la disposición de la planta en el Diseño del Edificio, logrando una composición simple y pura, donde se expresa claramente los espacios vacíos y macizos, claros y llenos, que se conjugan con el volumen que contiene la circulación vertical.

3.1.10 Lo Estético – Espacial

Espacio, luz y movimiento – lo espontáneo de las actividades que se dan en los diferentes espacios de los interiores del Edificios, se conjugan con áreas que tienen iluminación natural, recorridos armónicos, espacios amplios.

El diseño contemporáneo del exterior se integra con el diseño interior de los departamentos.



Manta...

Más cerca de Usted.



Imagen 10. Elementos que expresan un concepto contemporáneo



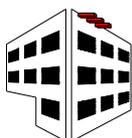
3D Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Este edificio lo componen cinco Departamentos con sus respectivos estacionamientos, y tendedores, dos Departamentos de dos dormitorios en planta baja incluido un patio aprovechando los retiros, un departamento en el primer piso de dos dormitorios en la parte frontal y en la parte posterior un dúplex que comparte el segundo piso con un departamento de tres dormitorios.

Todos los departamentos cuentan con:

- Sala,
- Comedor integrado con la cocina,
- Cocina estilo americana,



Manta...

Más cerca de Usted.



- Cuarto de máquinas para torre de lavadora y secadora y piedra de lavar,
- Baño social,
- Dormitorio máster con baño y
- Baño familiar (Compartido).

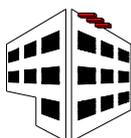
3.1.11 Diseño Arquitectónico de los diferentes Departamentos.

Imagen 11. Departamento PB 01



Realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

En el Diseño de los Departamentos, se utilizó criterios modernos, los diferentes espacios tienen iluminación y ventilación natural, además están bien diferenciados y localizados cada uno de las zonas, la cocina es de estilo americano, se integra con el comedor como lo demuestra la fecha en rojo, este espacio tiene relación directa con el cuarto de máquina.



Manta...

Más cerca de Usted.



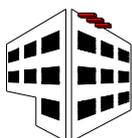
Los Dormitorios están claramente definidos por zonas íntimas los cuales tiene áreas de transición (Halles), que para cuestión de explicar lo anteriormente dicho lo hemos señalado con color rojo.

Estas áreas permite crear una transición entre zonas, son áreas de circulación bien aprovechadas, de esta manera se optimiza de mejor manera la distribución de cada uno de los departamentos.

Imagen 12. Departamento PB 02



Realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

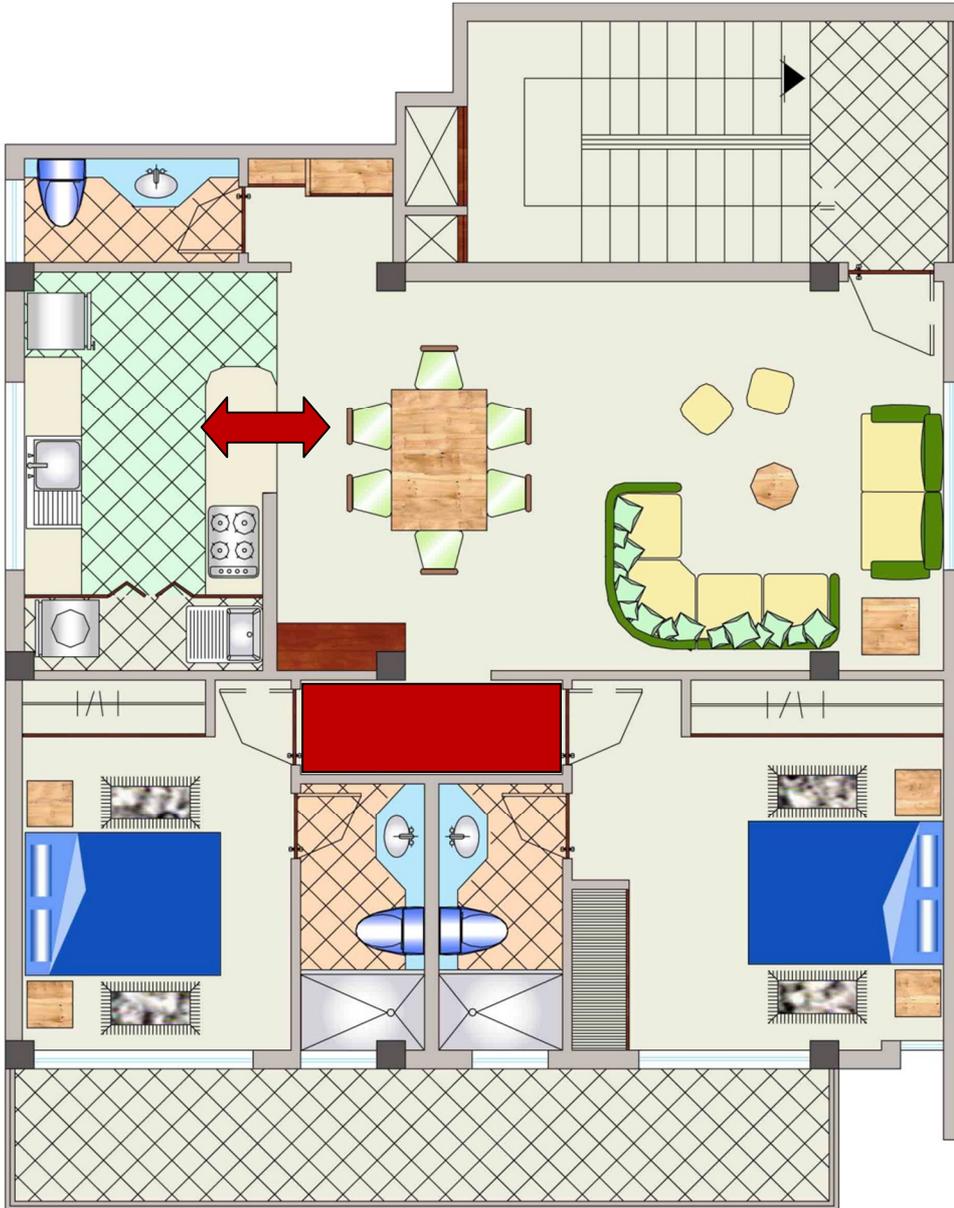


Manta...

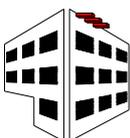
Más cerca de Usted.



Imagen 13. Departamento 101



Realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

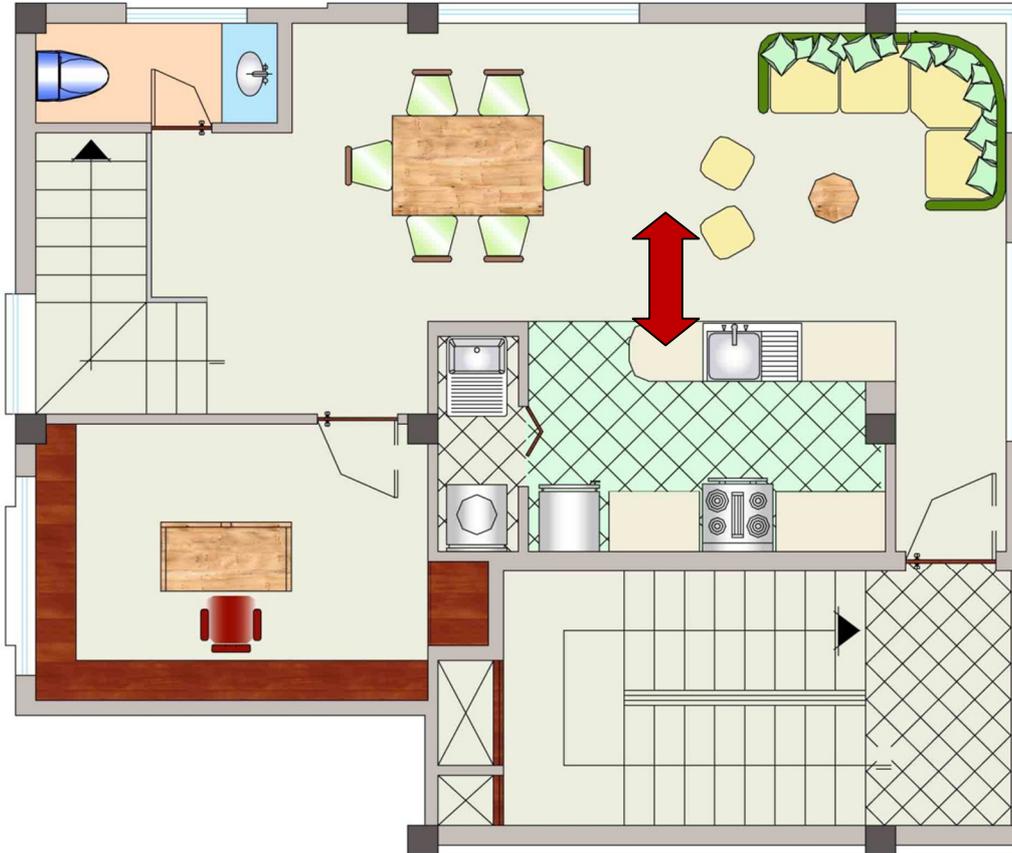


Manta...

Más cerca de Usted.



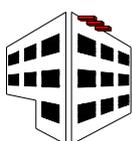
Imagen 14. Departamento Dúplex 102 (Planta Baja)



Realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

Por el clima de Manta, las terrazas son muy utilizadas, las cuales se han dispuesto en los departamentos de tal manera que en la fachada haya un juego de volúmenes interesantes.

Manta...



Más cerca de Usted.

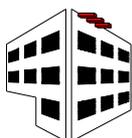


Imagen 15. Departamento Dúplex (Planta Alta)



Realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

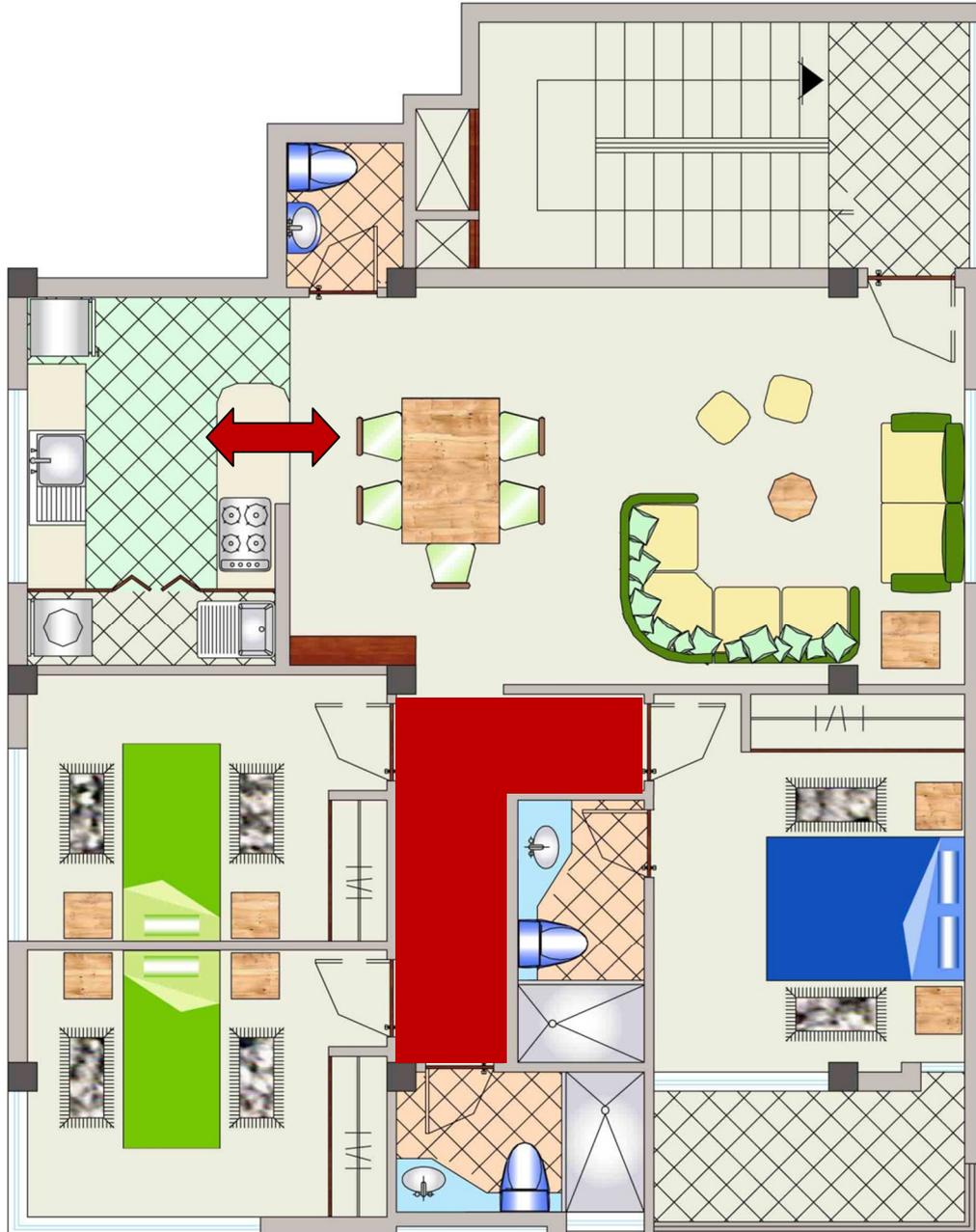
Manta...



Más cerca de Usted.



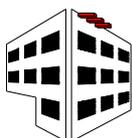
Imagen 16. Departamento 201



Realizada por: Karol Pazmiño, Arq.

El sistema de circulación vertical del edificio es centralizada lo que permite los recorridos cortos formando halles de circulación para entrar a cada departamento.

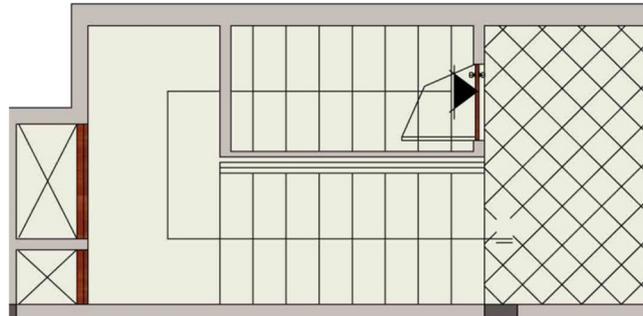
Manta...



Más cerca de Usted.



Imagen 17. Gradas y Halles de acceso a Departamentos



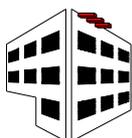
Circulación Vertical

**Hall de ingreso a
Departamentos**

3.1.12 Áreas comunales

Las áreas comunales que podrán disfrutar los propietarios están en la terraza y constan de:

- Sala Comunal con baterías sanitarias para damas y caballeros,
- Hidromasaje,
- Duchas,
- Área de B.B.Q.



Manta...

Más cerca de Usted.



Imagen 18. Hidromasaje en Terraza

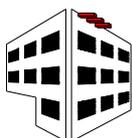


3D. Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Imagen 19. Salón Comunal en Terraza



3D. Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.



Manta...

Más cerca de Usted.



ESTUDIO DE FACHADA

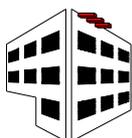
En el Diseño Arquitectónico se puso mucho énfasis en la parte formal del edificio, se dio la misma importancia a las 4 fachadas, logrando de esta manera un envolvente diferenciado con respecto a los otros edificios que se están construyendo en esta Ciudadela.

El concepto que se maneja fue la utilización de la asimétrica en ciertos elementos que le dan un carácter sobrio, la utilización del color rojo como una forma de identificar la marca.

Imagen 20. Volumen en 3D de Edificio Vist Mar Departamentos



3D. Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.



Manta...

Más cerca de Usted.



Imagen 21. Fragmento de la Fachada Posterior (tendederos Planta Baja)

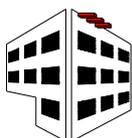


3D. Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Cuadro 22. Cuadro de Acabados que se van a utilizar en este Edificio.

CUADRO DE ACABADOS	
PARQUEADEROS	
PISOS	Cemento Pulido con endurecedor Líneas de separación de estacionamientos Numeración Topes de seguridad de H° Armado
PUERTAS DE ACCESO	Metálicas con laca anticorrosiva Motores de brazo a control remoto
ÁREAS EXTERIORES	
PISOS	Cemento Pulido con endurecedor Porcelanato Importado Patios con césped
REVESTIMIENTO EN FACHADA	Pintura Elastomérica
PUERTA PEATONAL	Metálicas con laca anticorrosiva
PASA MANOS	Aluminio y Vidrio
HALLES Y GRADAS	
PISOS	Porcelanato Importado
PAREDES	Pintura tipo permalatex

Manta...



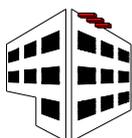
Más cerca de Usted.



ILUMINACIÓN	Dicroicos
ACABADOS INTERIORES DE DEPARTAMENTOS	
PISOS	Porcelanato Importado
PAREDES DE COCINA Y BAÑOS	Cerámica Importada
PISOS CUARTO DE MAQUINAS	Cerámica Nacional
REVESTIMIENTO DE PAREDES	Pintura permalatex Color Blanco Antiguo
MUEBLES DE COCINA - BAÑOS - CLOSET	Sistema Modular MDF Melamínico Diseñado y fabricado AKTUEL
PUERTA PRINCIPAL	Madera Sólida con chapa de madera
PUERTAS INTERIORES	Madera Sólida con chapa de madera Diseñado y fabricado AKTUEL
MESONES DE COCINA	Granito
MESONES DE BAÑO	Mármol
BAÑO MÁSTER	Tina
GRIFERÍA	Grifería F.V.
ILUMINACIÓN	1 Punto por dormitorio

CUADRO DE ACABADOS

INSTALACIONES Y REDES	
AGUA POTABLE FRÍA	Tubería de Cobre
AGUA POTABLE CALIENTE	Tubería de Cobre
SISTEMA DE GAS CENTRALIZADO	Medidor individual Redes de cobre de alta resistencia Red de agua para sistema contra incendio
SEGURIDAD	Gabinete en cada piso Detector de GLP para fuga de gas



Manta...

Más cerca de Usted.

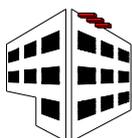


Karol Pazmiño
arquitectura

taller de arquitectura...
Planificación - Diseño - Construcción

CAPITULO IV

ANÁLISIS DE COSTOS



Manta...

Más cerca de Usted.



Objetivos

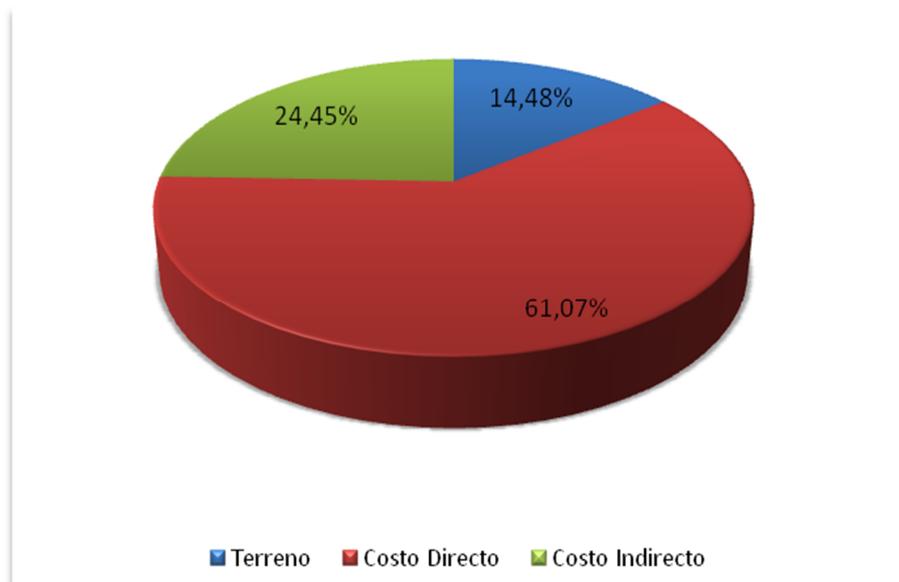
En este capítulo se analiza cada uno de los componentes que inciden en el Costo Total del Proyecto y se los ha dividido en dos.

Costos Directos

Costos Indirectos

Este análisis es necesario para conocer qué participación tienen cada uno de los ítems con relación al costo total de la obra, de esta manera se podrán tomar decisiones y establecer estrategias para obtener el resultado esperado.

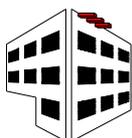
Gráfico 21. Relación entre Costos vs. Terreno



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010

Para este Capítulo se establece un análisis de cómo pueden afectar la variación de algunos rubros dentro del presupuesto del proyecto que pondrían influir en la rentabilidad del proyecto.



Manta...

Más cerca de Usted.



COSTO TOTAL DEL PROYECTO

El Costo Total de Proyecto es de **308.724 Dolares**, la incidencia del costo del terreno es del 15 %, en relación al Costo Total del Proyecto.

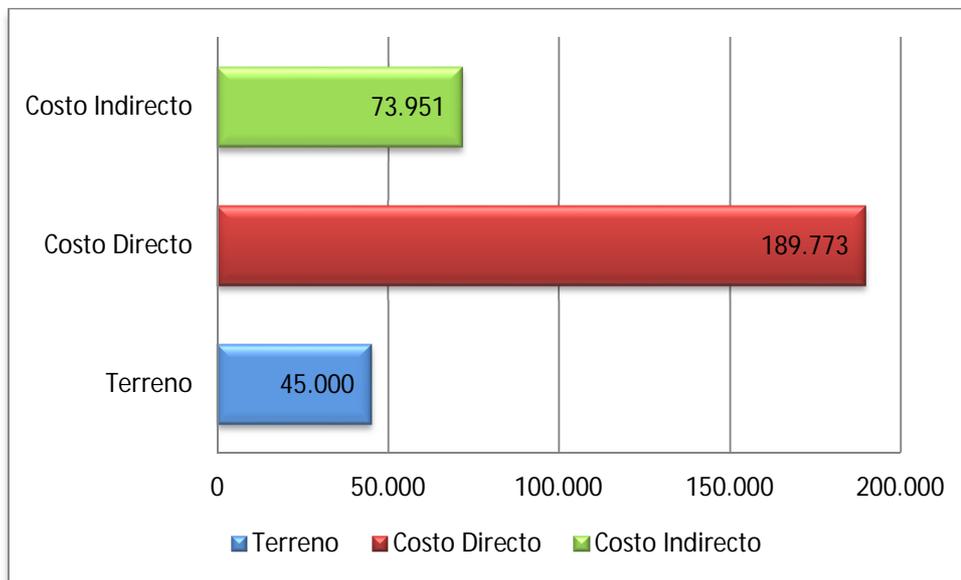
Cuadro 23. Costo total del edificio Vist Mar Departamentos

COSTO TOTAL DEL EDIFICIO VIST MAR DEPARTAMENTOS		
RUBRO	COSTO	PORCENTAJE
Terreno	45.000	15%
Costo Directo	189.773	61%
Costo Indirecto	73.951	24%
Costo Total del Proyecto en Dólares	308.724	100%
Costo por m²	537	

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

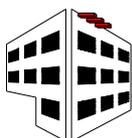
Fecha: mayo – 2010

Gráfico 22. Incidencia de los Costos indirectos, Directos y del terreno sobre el Costo Total



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: mayo – 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



MÉTODO RESIDUAL DEL TERRENO

MÉTODO RESIDUAL		
Datos para Vivienda	Unidad	Valores
Área de Terreno	M2	350,00
Precio Venta de Departamentos en la Zona	US\$ * M2	\$800,00
Ocupación del Suelo COS	%	50%
Altura Permitida (h)	Pisos	3,0
K = Área Útil	%	85%
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" I	%	10%
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" II	%	12%

CALCULOS	
Área Construida Máxima	525,00
Área Útil Vendible	446,25
Valor de Ventas	\$357.000,00
"ALFA" I Peso del Terreno	\$35.700,00
"ALFA" I Peso del Terreno	\$42.840,00
Media "ALFA"	\$39.270,00
VALOR DEL (M2) DE TERRENO EN US\$	\$112,20

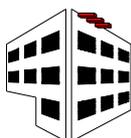
MARGEN DE CONSTRUCCIÓN			
Descripción	Unidad	Valores	%
Valor de Venta M ²	US\$	\$800,00	
Coficiente de Área Útil Vendible (K)	%	85%	
Costo Directo de Construcción	US\$	\$330	
Área Total Construída	M2	\$573	
Costo Total Construcción	US\$	\$189.113	
Valor de Ventas	US\$	\$389.688	
Margen Operacional	US\$	\$200.575	51,47%
Valor Esperado del Lote	US\$	\$39.270	10,08%
Utilidad Esperada (20 %)	US\$	\$77.938	
Utilidad Real	US\$	\$161.305	41,39%

Nota: Se toman como referencia los datos obtenidos en el cálculo por el método residual

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Manta...



Más cerca de Usted.



RESUMEN DE ÁREAS DEL PROYECTO

Vist Mar Departamentos se desarrolla en 3 pisos, está compuesto por 5 departamentos, cada departamento con acabados de primera, cuentan con su respectivo parqueadero en planta baja y un tendedero para colgar la ropa dado el clima húmedo de la ciudad es muy necesario, además el edificio cuenta con zonas comunales en la terraza tales como Salón Comunal, B.B.Q. Hidromasaje.

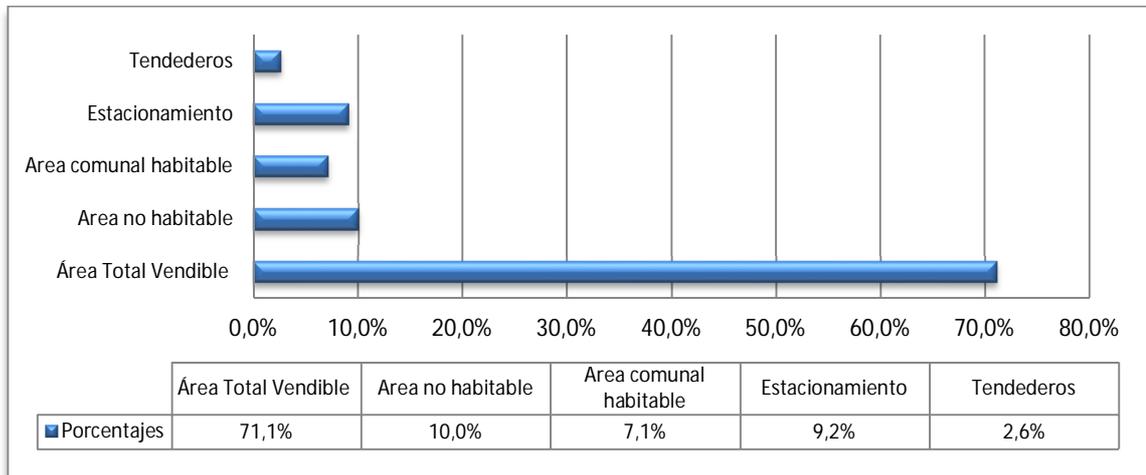
Cuadro 24. Áreas vendibles y no Vendibles

RESUMEN DE ÁREAS	ÁREA (M ²)	%
Área Total Vendible	462,01	71,1%
Área no habitable	64,98	10,0%
Área comunal habitable	46,08	7,1%
Estacionamiento	59,50	9,2%
Tendederos	17,00	2,6%
TOTAL	649,57	100%

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

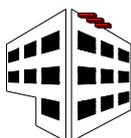
Fecha: mayo – 2010

Gráfico 23. Áreas del Proyecto



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: mayo – 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



4.1.1 Áreas vendibles

El proyecto tiene 5 Departamentos, 5 parqueaderos y 5 tendedores lo que equivale a un área Vendible de 538,51 m², en relación a un área de Construcción de 649,57 m².

A continuación encontramos un cuadro en donde se analiza esta relación a través de porcentajes, esto indica que el Área Vendible equivale al 82% y el Área no Vendible equivale al 18%. Por lo tanto se puede concluir que la planificación del proyecto responde a una buena rentabilidad en ventas.

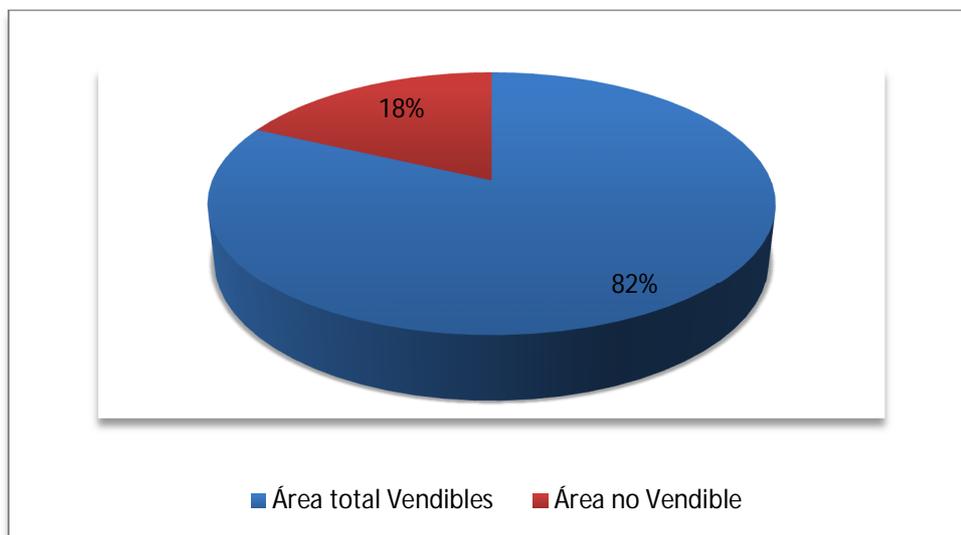
Cuadro 25. Cuadro de Áreas vendibles del proyecto.

ÁREAS VENDIBLES			
TIPO DE UNIDAD VENDIBLE	UNIDADES	ÁREAS	PORCENTAJES
Departamentos	5	462,10	
Estacionamientos	5	59,50	
Tendederos	5	17,00	
Área total Vendibles		538,51	82%
Área no Vendible		111,06	18%
Área total del Proyecto		649,57	100%

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

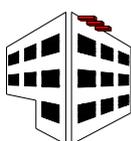
Fecha: mayo – 2010

Gráfico 24. Áreas vendibles vs. No vendibles



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: mayo – 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



El diseño de este Edificio no cuenta con áreas por debajo del nivel natural del terreno, por lo tanto todas las áreas vendibles son computables.

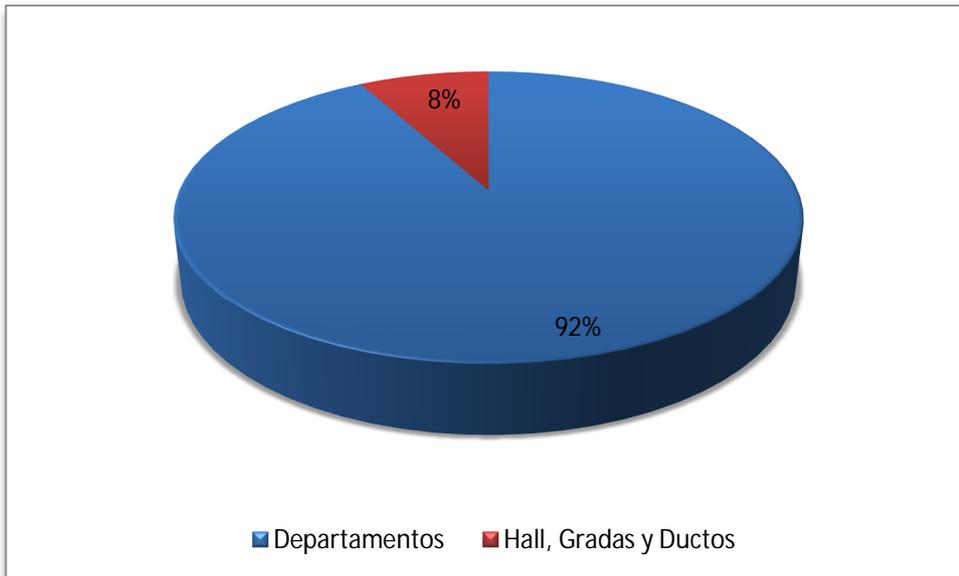
Cuadro 26. Áreas de Departamentos vs. Áreas de circulación.

DEPARTAMENTOS VS. CIRCULACIÓN		
ESPACIO	ÁREAS	PORCENTAJES
Departamentos	462,10	92%
Hall, Gradas y Ductos	42,51	8%
TOTAL	504,52	100,00%

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: mayo – 2010

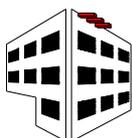
Gráfico 25. Relación de Áreas por Piso



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: mayo – 2010

La incidencia de las áreas de circulación comunal en Planta Baja es de 8% en relación al área de los Departamentos también en Planta Baja que es del 92%, lo que indica que la rentabilidad del proyecto es muy buena considerando algunas variables ya analizadas en relación a los m² vendibles.



Manta...

Más cerca de Usted.



ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Cuadro 27. Costos Directos

ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ECONÓMICA				
PROYECTO: DEPARTAMENTOS VIST MAR				
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO: 3 Pisos y 5 Dpto.				Fecha: 13-05-2010
DETALLE DE COSTOS				
ITEM	DESCRIPCIÓN			COSTO (USD)
1	COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCIÓN	ÁREA	COSTO / m ²	COSTO TOTAL
	Área total de construcción		575,07	\$ 330,00

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010

PRESUPUESTO REFERENCIAL

En el **Cuadro 28**, se analiza cada uno de los rubros que van a intervenir en la construcción del edificio y su incidencia con respecto al Costo Total de Construcción. El costo por m² es de \$ 330, tomando en cuenta los acabados que se van a utilizar.

4.1.2 Costos Directos

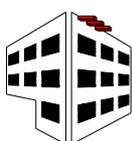
Cuadro 28. Presupuesto Referencial del Proyecto Vist Mar Departamento

ITEM	COSTO DIRECTOS	100%	189.773
1	Obras Preliminares	1,40%	2.657
2	Estructura (Hormigones y acero de refuerzo)	34,00%	64.523
3	Mampostería y Enlucidos	12,10%	22.963
4	Recubrimientos	10,80%	20.495
5	Instalaciones Hidrosanitarias	3,20%	6.073
6	Piezas Sanitarias y Accesorios	4,20%	7.970
7	Instalaciones Eléctricas	6,10%	11.576
8	Carpintería Metálica	2,00%	3.795
9	Carpintería en Madera	9,00%	17.080
10	Aluminio y vidrio	3,00%	5.693
11	Pintura	2,80%	5.314
12	Equipamiento Adicional	5,80%	11.007
13	Hidromasaje	3,60%	6.832
14	Cerramiento	1,00%	1.898
15	Varios	1,00%	1.898

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010

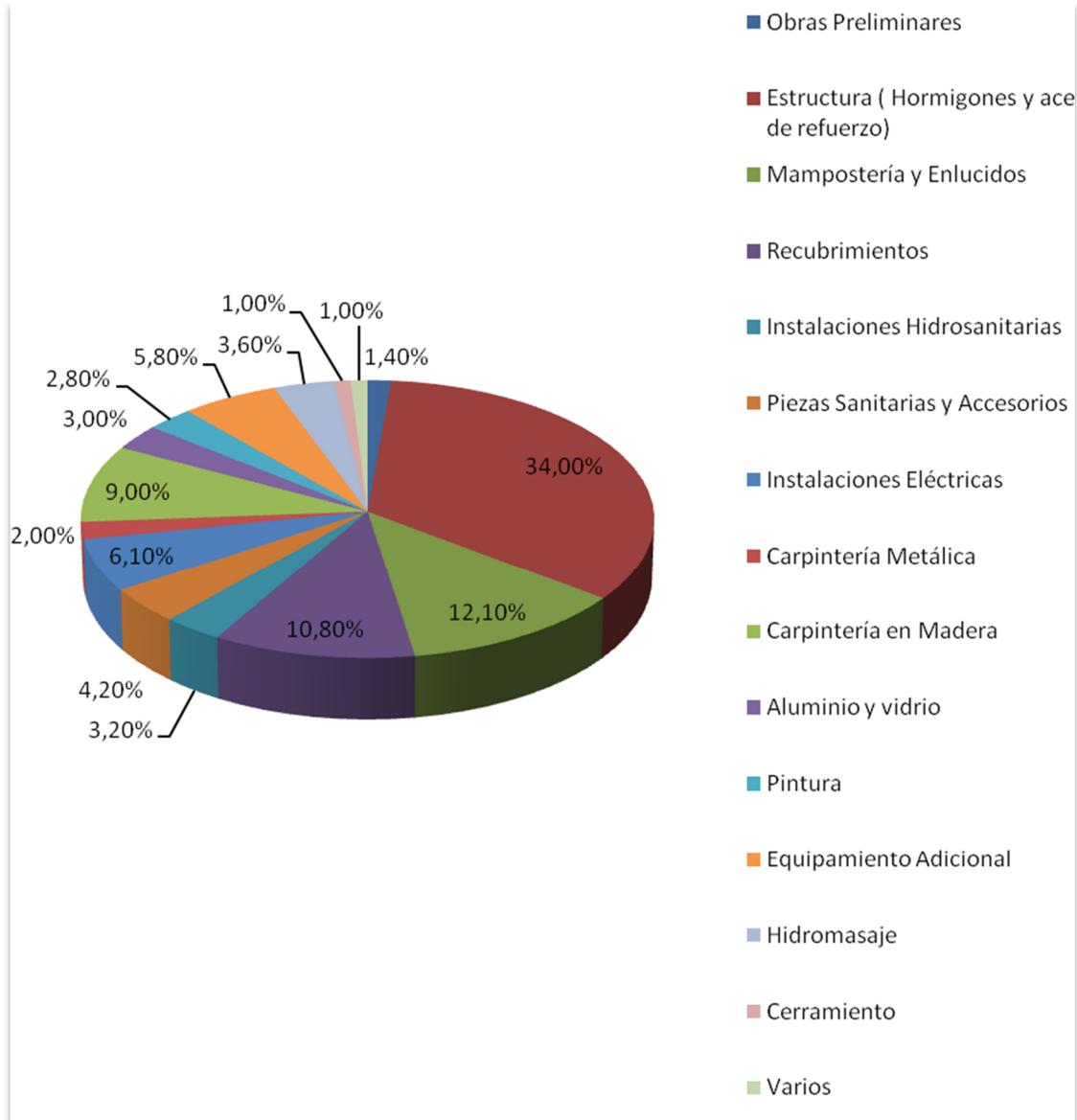
Manta...



Más cerca de Usted.

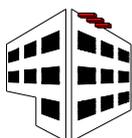


Gráfico 26. Incidencia de cada Rubro sobre el Costo Total



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



4.1.3 Costos Indirectos Planificación

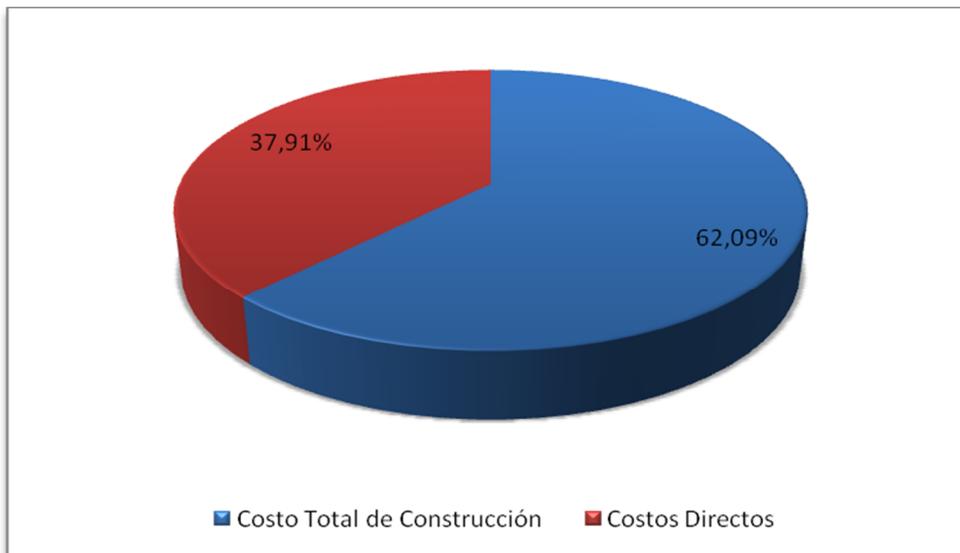
Cuadro 29. Costos de Planificación del Proyecto Vist Mar Departamentos

ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ECONÓMICA			
PROYECTO: DEPARTAMENTOS VIST MAR			
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO: 3 Pisos y 5 Dpto.		Fecha: 13-05-2010	
DETALLE DE COSTOS			
ITEM	DESCRIPCIÓN	COSTO (USD)	% del costo de construcción
2	COSTOS INDIRECTOS		
2.1	PLANIFICACIÓN	16.781,85	8,84%
	Planificación arquitectónica	5.693,19	3,00%
	Dirección arquitectónica	9.488,66	5,00%
	Diseño estructural	600,00	0,32%
	Diseño hidráulico - sanitario	500,00	0,26%
	Diseño eléctrico - telefónico	500,00	0,26%

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

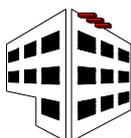
Fecha: Mayo - 2010

Gráfico 27. Incidencia de Costos Directos sobre Costos Totales de Construcción



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



4.1.4 Costos Indirectos Gastos Legales

Los Gastos Legales del proyecto son del 1,29 % en relación a los Costos de Construcción, en Manta se hacen pagos a entidades públicas en proporción al Costo de Construcción, en el **Cuadro 30**, se detalla dichos pagos.

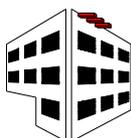
Cuadro 30. Costos Legales del Proyecto Vist Mar departamentos

ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ECONÓMICA			
PROYECTO: DEPARTAMENTOS VIST MAR			
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO: 3 Pisos y 5 Dpto.		Fecha: 13-05-2010	
DETALLE DE COSTOS			
ITEM	DESCRIPCIÓN	COSTO (USD)	% del costo de construcción
2.2	TASAS E IMPUESTOS LEGALES	4061,14	2,14%
	Colegio de Arquitectos	189,77	0,10%
	Fondo de garantía	1897,73	1,00%
	Costos de aprobación	284,66	0,15%
	Costos de aprobación	189,77	0,10%
	Impuesto de Alcantarillado	56,93	0,03%
	Cuerpo de Bomberos	189,77	0,10%
	Impuesto Predial	94,89	0,05%
	Impuestos EMAP de Construcción	75,91	0,04%
	Impuestos EMAP de la Matriz	75,91	0,04%
	Impuestos de Alcantarillado	56,93	0,03%
	Empresa Eléctrica	94,89	0,05%
	Acometida Emetel	94,89	0,05%
	Declaración Propiedad Horizontal	284,66	0,15%
	Honorarios y Gastos legales	474,43	0,25%

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

En el **Gráfico 28** podemos ver dicha incidencia, siendo esta muy baja en relación a los Costos de Construcción.

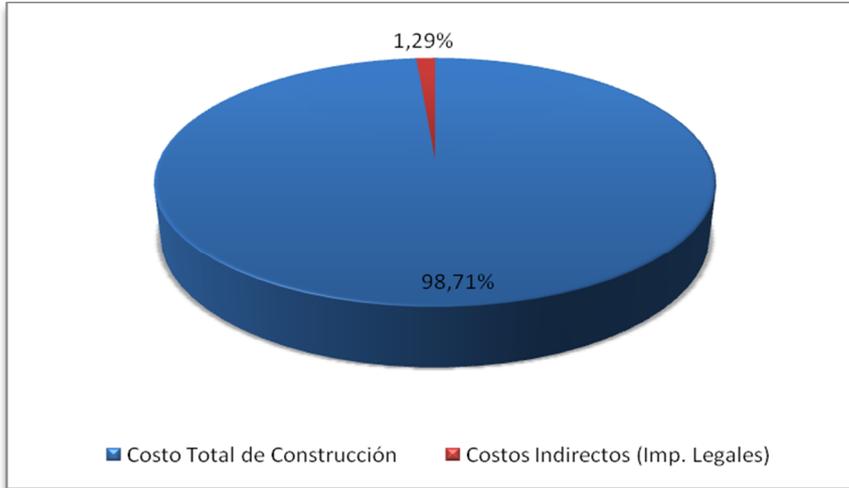


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 28. Incidencia de Costos de Gastos Legales sobre Costos Totales de Construcción



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

4.1.5 Costos Indirectos Gastos Administrativos – ventas – publicidad

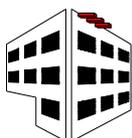
Cuadro 31. Gastos Administrativos, Ventas y Publicidad

ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ECONÓMICA			
PROYECTO: DEPARTAMENTOS VIST MAR		Fecha: 13-05-2010	
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO: 3 Pisos y 5 Dpto.			
DETALLE DE COSTOS			
ITEM	DESCRIPCIÓN	COSTO (USD)	% del costo de construcción
2.3	HONORARIOS DE CONSTRUCCIÓN	15.181,85	8,00%
2.4	OFICINA DE VENTAS	1.328,41	0,70%
2.5	VARIOS GESTIÓN DE VENTAS	433,74	0,10%
2.6	COMISIONES DE VENTA	17.349,73	4,00%
2.7	PUBLICIDAD	4.337,43	1,00%
2.8	GERENCIA ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO	9.488,66	5,00%
2.9	OTROS COSTOS	7.021,60	3,70%
	Varios otros costos	379,55	0,20%
	Guardianía y mantenimiento	4.744,33	2,50%
	Suministros	189,77	0,10%
	Gastos médicos	94,89	0,05%
	Copias	94,89	0,05%
	Servicio Básicos	1.518,18	0,80%

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

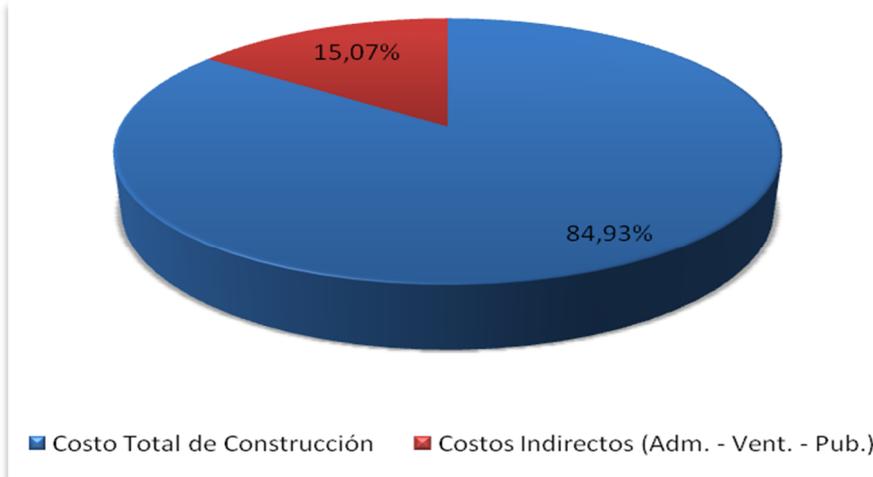
Manta...



Más cerca de Usted.



Gráfico 29. . Incidencia de Gastos Legales sobre Costos Totales de Construcción



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

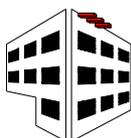
CRONOGRAMA

Cuadro 32. Cronograma mensual del Proyecto Vist Mar Departamentos

MESES		4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ITEM	DESCRIPCIÓN	CONSTRUCCIÓN / VENTAS											
01	OBRAS PRELIMINARES	█											
02	MOVIMIENTO DE TIERRA	█	█										
03	HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
04	ESTRUCTURA	█	█	█									
05	ALBAÑILERÍA		█	█	█	█							
06	REVESTIMIENTOS			█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
07	MUEBLES Y CERRADURAS									█	█	█	
08	ALUMINIO Y VIDRIO - METAL										█	█	█
09	CARPINTERÍA METÁLICA										█	█	█
10	PINTURA Y ACABADOS										█	█	█
11	INSTALACIONES HIDROSANITARIOS					█	█	█	█				
12	PIEZAS SANITARIAS Y ACCESORIOS											█	█
13	HIDROMASAJE							█	█				
14	CERRAMIENTO	█											
15	EQUIPAMIENTO ADICIONAL									█	█	█	█
16	INSTALACIONES ELÉCTRICAS							█	█	█	█		
17	VARIOS	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



Se plantea que el Edificio se construya en 12 meses, tiempo suficiente para empezar las entregas de los respectivos Departamentos.

En este cronograma solo se hace referencia a la obra civil, en los capítulos siguientes se complementará con un cronograma valorado además con tiempos para Ventas, Publicidad y Entregas.

RESULTADOS FINANCIEROS

El resultado Financiero se lo hace con la diferencia entre las ventas del proyecto total, con el costo de la construcción, de esta manera tendremos el **Cuadro 33**:

Cuadro 33. Resultados Financieros

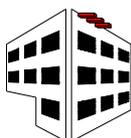
RESULTADOS	DOLARES
VENTAS	393.875
COSTOS	308.724
UTILIDAD	85.150
MARGEN %	21,62%

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

Los resultados estáticos son interesantes tenemos una utilidad \$ 85.150, que sería del 21,62 % con relación a los ingresos totales y con respecto al costo de la Construcción tenemos un 27,58 %

Para determinar cuáles son las utilidades unitarias por m² de construcción tenemos el siguiente cuadro.



Manta...

Más cerca de Usted.



Cuadro 34. Análisis de costo, precio y utilidad unitaria

COSTOS, PRECIOS Y UTILIDAD UNITARIAS	UNIDAD	VALOR
Costo total del proyecto	\$	308.724
Área total construida	m ²	575
Costo unitario	\$ / m ²	537
Costo total del proyecto	\$	308.724
Área vendible	m ²	462
Costo unitario	\$ / m ²	668
Valor total de venta	\$	393.875
Área vendible	m ²	462
Precio unitario	\$ / m ²	853
Utilidad unitaria	\$ / m ²	184

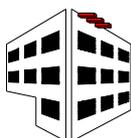
Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

Estos valores son resultados de un proyecto puro, sin financiamiento.

CONCLUSIONES

Como podemos darnos cuenta el porcentaje de las áreas vendibles es alto, en relación a las áreas no vendibles que son las circulaciones horizontales y verticales, lo que nos permite sacar el mejor porcentaje de utilizad del proyecto.



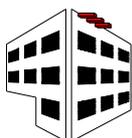
Manta...

Más cerca de Usted.



CAPITULO V

ESTRATEGIA COMERCIAL



Manta...

Más cerca de Usted.



ESTRATEGIA COMERCIAL

La estrategia comercial que planteó para las ventas del proyecto **Vist Mar Departamentos** es vender 5 Departamentos con sus respectivos estacionamientos y tendedores, en el lapso de 8 meses, incluidos 3 de pre - ventas.

La construcción del edificio se plantea en 12 meses, se colocará la valla publicitaria en el terreno, 3 meses antes de empezar la construcción, para lo cual se pretende tener ventas en planos, para empezar la construcción del proyecto se requiere de preventas.

La velocidad de venta optimista será de 1 departamento por mes, lo que nos lleva a un total de 17 meses para la recuperación de la inversión, para el caso programo extender 2 meses más para trámites de escrituración y cobros

A continuación podemos ver en el **Cuadro 35**, las diferentes etapas del proyecto, en relación con las ventas.

Cuadro 35. Etapas del Proyecto Vist Mar Departamentos

ETAPAS	MESES																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17			
Planificación y pre ventas	█																			
Construcción				█																
Ventas				█																
Trámites legales y cierre															█					

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

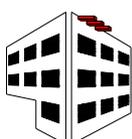
Fecha: Mayo - 2010

ESTRATEGIA DE PRECIOS

Para establecer precios se toma como punto de partida el estudio de mercado que hicimos anteriormente de la competencia.

La competencia que se toma como referencia en esta capitulo es la que está ubicada en la misma Ciudadela Universitaria, siendo esta homogénea al planteamiento que se

Manta...



Más cerca de Usted.



planifico con respecto al Edificio **Vist Mar Departamentos**, dicha competencia es pequeña, tiene relación con los espacios y números de dormitorios, la ventaja que tenemos en relación a esta son.

- El tipo de Arquitectura, (Contemporánea)
- El tipo de Acabados (Importados)
- Las área comunales que se ofrecen (Hidromasaje, B.B.Q., Sala Comunal, Terraza, Tendederos)

Partiendo de estas ventajas los precios de venta están por encima de la competencia, con un precio ponderado promedio de **\$ 853** y que no compitan con los precios de los proyectos que están con vista al mar, que están alrededor de **\$ 1200**. Los precios que están en el **Cuadro 36**, se fijaron en función al análisis de precios del sector, se tomaron en cuenta factores como la ubicación y la calidad del producto.

Cuadro 36. Precios ponderados promedios de Departamentos en la Ciudadela Universitaria

PROYECTOS	# 4	# 5	# 6	Vist Mar
Precio ponderado promedio	\$ 725 / m ²	\$ 600 / m ²	\$ 625 / m ²	\$ 853 / m²

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

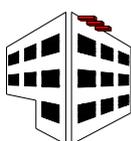
Fecha: Mayo - 2010

Gráfico 30. Precios ponderados promedios de Departamentos en la Ciudadela Universitaria



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



En el **Gráfico 30**, podemos ver que el precio base por m² ponderado promedio de los departamentos en el sector es de **\$ 650**, dato referencial sin tomar en cuenta los precios de nuestro proyecto.

La decisión de fijación de precios para el Edificio **Vist Mar Departamento** está sujeta a los siguientes factores:

- Relacionado al costo de construcción y gastos de promoción.
- Analizamos el precio de la competencia como una base para fijar el precio.
- Fijación de precios psicológicos, es decir, se considerará los precios ya que muchos consumidores utilizan el precio como indicador de calidad.
- Algo muy importante para analizar es el Precio en función del área con relación al precio total de los departamentos y de las cuotas mensuales.

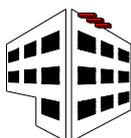
Basándonos en estos factores los precios de los departamentos podrían estar dentro de los rangos de **\$ 800** hasta **\$ 900**. Estos precios varían considerando aspectos como:

- Vistas
- Altura
- Terraza
- Patio

PRECIOS DE VENTAS HOMOLOGADAS

Según el Profesor Hipólito Serrano, profesor de la maestría, para poder homologar los precios de la competencia damos valores a los atributos que tienen cada uno de estos proyectos y se analizan los siguientes parámetros:

- **Entorno**
 - Zona
 - Comunicaciones
 - Servicio



Manta...

Más cerca de Usted.

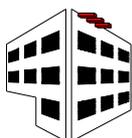


- **Edificio**
 - Imagen
 - Identificación
 - Calidad del Proyecto
 - Calidad de la Construcción
 - Zonas Comunes
- **Unidades**
 - Superficie
 - Programa
 - Acabados
 - Iluminación
- **Servicios**
 - Estacionamiento
 - A. Acondicionado
 - S. contra Incendio
 - Seguridad
 - Mantenimiento
- **Económicos**
 - Precio
 - Condiciones de contrato

Cuadro 37. Homologación de precios de los Edificios

EDIFICIO # 4	ATRIBUTOS	PORCENTAJE	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO	4	20%	0,8
EDIFICIO	3	10%	0,3
UNIDADES	2,5	20%	0,5
SERVICIOS	2	10%	0,2
ECONÓMICOS	3	40%	1,2
TOTAL VALORACIÓN		100%	3

Manta...



Más cerca de Usted.



EDIFICIO # 5	ATRIBUTOS	PORCENTAJE	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO	3	20%	0,6
EDIFICIO	2	10%	0,2
UNIDADES	2	20%	0,4
SERVICIOS	1	10%	0,1
ECONÓMICOS	3,5	40%	1,4
TOTAL VALORACIÓN		100%	2,7

EDIFICIO # 6	ATRIBUTOS	PORCENTAJE	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO	2,5	20%	0,5
EDIFICIO	2	10%	0,2
UNIDADES	2	20%	0,4
SERVICIOS	1	10%	0,1
ECONÓMICOS	3	40%	1,2
TOTAL VALORACIÓN	2,1	100%	2,4

EDIFICIO Vist Mar	ATRIBUTOS	PORCENTAJE	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO	4	20%	0,8
EDIFICIO	5	10%	0,5
UNIDADES	4	20%	0,8
SERVICIOS	4	10%	0,4
ECONÓMICOS	4	40%	1,6
TOTAL VALORACIÓN		100%	4,1

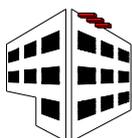
Fuente: Cátedra MDI, Evaluación de proyectos de Inversión Inmobiliaria, Hipólito Serrano

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio 2010

Para el análisis nos basaremos en el **4,1** como referencia que nos dio el cuadro de atributos.

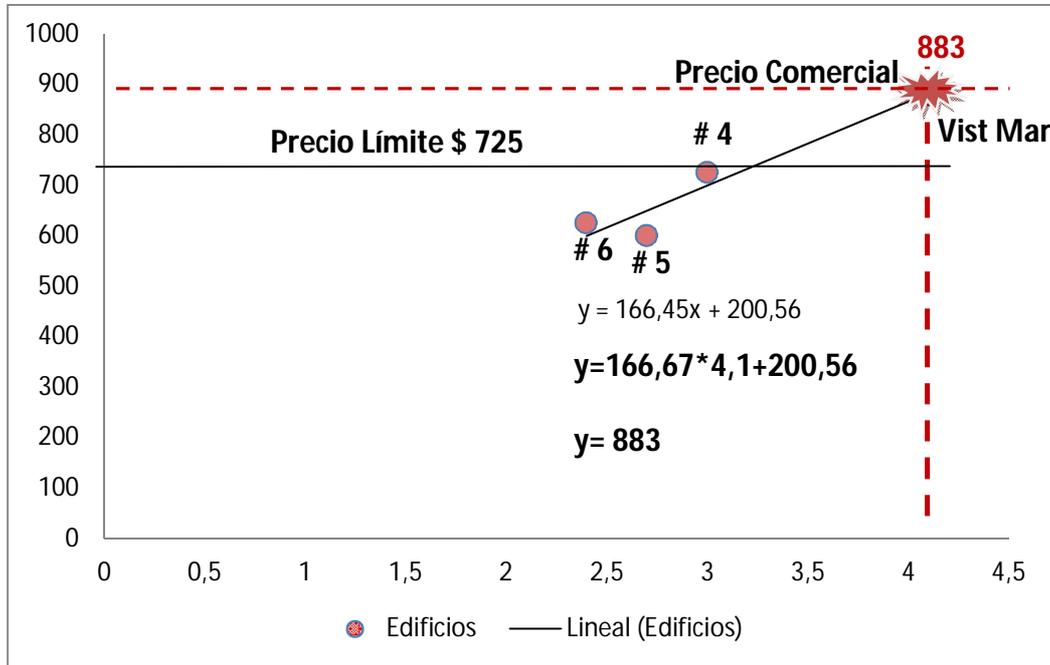
Manta...



Más cerca de Usted.



Gráfico 31. Mapa estratégico (Precio Aceptable – Precio Comercial)



Fuente: Cátedra MDI, Evaluación de proyectos de Inversión Inmobiliaria, Hipólito Serrano

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio 2010

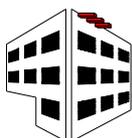
Haciendo un Gráfico de dispersión podemos sacar la línea de tendencia, la cual al cruzarse con la línea de referencia de la valoración, nos da el precio comercial

En el **Gráfico 31** nos podemos dar cuenta que el precio comercial que salió del Mapa estratégico es de **\$ 883** por m²

COEFICIENTE DE CORRELACIÓN

Con este análisis comprobamos el grado de correlación entre las variables que analizamos.

Los atributos que se toman en cuenta son los utilizados anteriormente, se recomienda utilizar los precios ponderados promedios que sacamos anteriormente, para esto nos basamos en esta fórmula:



Manta...

Más cerca de Usted.



$$R = \frac{\sum (Y - My) \times (X - Mx)}{\sqrt{\sum (Y - My)^2 \times \sum (X - Mx)^2}}$$

Resultados:

R | 1 Buena correlación
0 Indiferente
- 1 Sin correlación

De lo cual tenemos:

$$R = \frac{274,65}{\sqrt{49466,75 \times 1,65}}$$

Esto nos da un TOTAL de **0,96**, lo que indica que el precio comercial que nos dio en el mapa estratégico tiene buena correlación entre Precio y Acabados.

Cuadro 38. Coeficiente de Correlación

EDIFICIO	ATRIBUTO (X)	PRECIO (Y)	X - Mx	Y - My	(X - Mx) x (Y - My)	(X - Mx) ²	(Y - My) ²
EDIFICIO # 4	3	725	-0,05	16,75	-0,8375	0,0025	280,5625
EDIFICIO # 5	2,7	600	-0,35	-108,25	37,8875	0,1225	11.718,06
EDIFICIO # 6	2,4	625	-0,65	-83,25	54,1125	0,4225	6.930,56
EDIFICIO Vist Mar	4,1	883	1,05	174,75	183,4875	1,1025	30.537,56
TOTAL	12,2	2833			274,65	1,65	49.466,75
MEDIA	3,05	708,25					

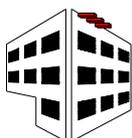
Fuente: Cátedra MDI, Evaluación de proyectos de Inversión Inmobiliaria, Hipólito Serrano

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio 2010

En base a lo antes analizado sacamos como conclusión que nuestro precio van a estar dentro de los siguientes rangos **\$ 830** hasta **\$ 880**.

Manta...



Más cerca de Usted.



Cuadro 39. Precios de los Departamentos

Tipo de Dpto.	m ²	Precio m ²	Pr. / Dpto.	Pr. / Garj.	Pr. / Tend.	Pr / Ter o Pat.	Precio Total	Pr. Total m ²
DPTO. PB01	85,54	\$ 718	\$ 61.387	\$ 6.000	\$ 612	\$ 2.999	\$ 70.998	\$ 830
DPTO. PB02	63,64	\$ 681	\$ 43.365	\$ 6.000	\$ 612	\$ 2.844	\$ 52.821	\$ 830
DPTO. 101	90,55	\$ 745	\$ 67.467	\$ 6.000	\$ 612	\$ 2.889	\$ 76.968	\$ 850
DÚPLEX	125,9	\$ 800	\$ 100.742	\$ 6.000	\$ 612	\$ 955	\$ 108.308	\$ 860
DPTO. 201	96,34	\$ 800	\$ 77.067	\$ 6.000	\$ 612	\$ 1.100	\$ 84.779	\$ 880

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo - 2010

FORMA DE PAGO

5.1.1 Reserva

La reversa es del 10% del precio de venta del departamento y es como está trabajando la competencia.

5.1.2 Entrada

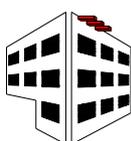
Con la firma de la Promesa de Compra – Venta, se cancela periódicamente un valor que equivale al 20% del precio de venta y se los paga en cuotas mensuales hasta que se entregue la vivienda.

5.1.3 Financiamiento

El financiamiento corresponde al 70 % restante, se lo hace a través de un banco, cooperativa, mutualista, se cancela montos iguales por lapso de 15 años.

En este cuadro podemos ver cuál sería la cuota mensual para cada uno de los departamentos.

Manta...



Más cerca de Usted.

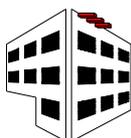


Cuadro 40. Precios de venta de los departamentos

VIST MAR DEPARTAMENTOS - MANTA -						
LISTA DE PRECIOS						
PLANTA BAJA						
Nomenclatura	Área total	Área	Área total	Área	Área	Precio
Departamento	Construida	Terraza	Vendible	Parqueo	Tendedero	Total
		Privada	Dptos.			
DPTO. PB01	85,54	16,66	102,20	12,50	3,40	\$ 70.998
DPTO. PB02	63,64	15,80	79,44	11,50	3,40	\$ 52.821
TOTAL PB.	149,18	32,46	181,64	24,00	6,80	\$ 123.819
PRIMER PISO						
Nomenclatura	Área total	Área	Área total	Área	Área	Precio
Departamento	Construida	Terraza	Vendible	Parqueo	Tendedero	Total
		Privada	Dptos.			
DPTO. 101	90,55	13,13	103,68	11,50	3,40	\$ 76.968
DÚPLEX	125,94	4,34	130,28	11,50	3,40	\$ 108.308
TOTAL 1 PISO	216,49	17,47	233,96	23,00	6,80	\$ 185.275,90
SEGUNDO PISO						
Nomenclatura	Área total	Área	Área total	Área	Área	Precio
Departamento	Construida	Terraza	Vendible	Parqueo	Tendedero	Total
		Privada	Dptos.			
DPTO. 201	96,34	5,00	101,34	12,50	3,40	\$ 84.779,20
TOTAL 1 PISO	96,34	5,00	101,34	12,50	3,40	\$ 84.779,20
TOTAL	462,01	54,93	516,94	59,50	17,00	393.874,50

PLANTA BAJA					
Nomenclatura	Área total	Precio	Precio	Precio	Cuota crédito
Departamento	Construida	terrazza o Patio	parqueo	Tendedero	a 15 años
DPTO. PB01	85,54	\$ 2.998,80	\$ 6.000	\$ 612,00	\$ 540
DPTO. PB02	63,64	\$ 2.844,00	\$ 6.000	\$ 612,00	\$ 402
TOTAL PB.	149,18	\$ 5.842,80	\$ 12.000	\$ 1.224,00	

Manta...



Más cerca de Usted.



PRIMER PISO					
Nomenclatura	Área total	Precio	Precio	Precio	Cuota crédito
Departamento	Construida	terrazza	parqueo	Tendedero	a 15 años
DPTO. 101	90,55	\$ 2.888,60	\$ 6.000	\$ 612,00	\$ 586
DÚPLEX	125,94	\$ 954,80	\$ 6.000	\$ 612,00	\$ 824
TOTAL 1 PISO	216,49	\$ 3.843,40	\$ 12.000	\$ 1.224,00	
SEGUNDO PISO					
Nomenclatura	Area total	Precio	Precio	Precio	Cuota crédito
Departamento	Construida	terrazza	parqueo	Tendedero	a 15 años
DPTO. 201	96,34	\$ 1.100,00	\$ 6.000	\$ 612,00	\$ 645,08
TOTAL 1 PISO	96,34	\$ 1.100,00	\$ 6.000	\$ 612,00	
TOTAL	462,01	10.786,20	\$ 30.000	3.060,00	

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010

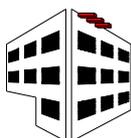
PROMOCIÓN

La Promoción es un factor importante a la hora de presentar un producto, desde este punto de vista analizaremos el Nombre del proyecto.

El Edificio se llama **Vist Mar Departamento**, esto nace por su localización cerca de la playa de Barbasquillo, si bien es cierto que los departamentos de abajo se van a perder de esta hermosa vista, estamos dándole énfasis a su ubicación, estando cerca de la playa.

Promoción en precio no se considerara por cuanto estos departamentos van a tener un precio más de lo están ofertando los otros constructores en la Ciudadela esto se debe como ya lo mencionamos anteriormente por los servicio complementarios que brinda el edificio y la calidad de sus acabados.

Manta...



Más cerca de Usted.



Lo que si estaría dentro de las promociones, sería la posibilidad de poder hacer cambios en acabados y si las ventas se hacen en planos existe la posibilidad de cambiar la parte arquitectónica siempre y cuando se respeten las fachadas.

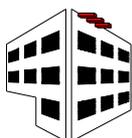
Se ha considerado descuentos por la forma de pago si es al contado y si se paga el 30% de la entrada en una sola cuota.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Este proyecto se lo promocionará de la siguiente manera:

- En su página web,
- Diseño e instalación de vallas publicitarias en Manta donde se haría el lanzamiento y Quito que en este caso es un potencial mercado.
- Anuncios en revistas y periódico,
- Folletos informativos del proyecto,
- Elaboración de una Maqueta promocional,
- Agentes Inmobiliarios sin exclusividad.
- Pautas en televisión local: Manavisión, Capital TV, etc.
- Diseño de un Tríptico, destacando los aspectos importantes del producto

La Promoción y la Distribución de la publicidad estarán ligadas al tamaño del proyecto que en este caso es pequeño. El área total de construcción es de **575 m²**.



Manta...

Más cerca de Usted.



Karol Pazmiño
arquitecta

taller de arquitectura...
Planificación - Diseño - Construcción

Imagen 22. Tríptico promocional para las ventas (Parte Exterior)

Departamento Duplex
Area = 63,43 m²
SALA
COMEDOR
OFICINA
COCINA

Planta Baja
Sala
Comedor
Oficina
Cocina
Area de máquinas

3 Dormitorios
2 Baños completos
1 Baño social
Sala de estar

Planta Alta
Area = 62,52 m²
SALA DE ESTAR
DORMITORIO 2
DORMITORIO 1
DORMITORIO MASTER

Vist Mar
DEPARTAMENTOS
En Manta
Con vista al mar
Karol Pazmiño
arquitecta
taller de arquitectura...
Planificación - Diseño - Construcción

Ventas Directas
San Pedro 276 y Rumbamba
Fono: 2437475 / 099909707
Quito - Ecuador
karolpazmiño@gmail.com
EDICIONES
Edición: Diseño y Publicidad
09-9471931

Las imágenes aquí expuestas son una interpretación gráfica del proyecto y pueden estar sujetas a cambios

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Manta...

Más cerca de Usted.

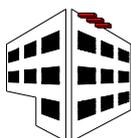


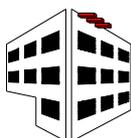


Imagen 23. Tríptico promocional para las ventas (Parte Interior)

<p>Vist Mar</p> <p><i>DEPARTAMENTOS</i></p> <p><i>Porque vivir con calidad ya no es un lujo sino una necesidad, nuestros proyectos estan concebidos bajo una óptica vanguardista, ofreciendo soluciones inteligentes y funcionales con estandares de calidad en el diseño arquitectónico, manejo estético y gustos selectos en acabados interiores; garantizando la satisfacción integral del cliente.</i></p>	 <p><i>Planta tipo</i></p> <p>EXCLUSIVOS DISEÑOS DE DEPARTAMENTOS</p> <ul style="list-style-type: none">- Departamentos y Suite con diseño contemporáneo- Departamentos de dos dormitorios- Duplex de tres dormitorios- Mobiliarios de baños y cocinas con diseños únicos- Acabados de lujo- Iluminación directa e indirecta en cada ambiente- Instalaciones listas para Tc Cable e Internet- Sala Comunal- Piscina- Guardería las 24 horas- Gas por tubería de cobre- Fácil acceso y parqueaderos	<p><i>Áreas Comunes en Terraza</i></p>  <p><i>Piscina</i></p>
		 <p><i>Sala comunal</i></p>
<p>Viva como usted se lo merece</p>	<p>Sienta el placer de la calidad y el confort</p>	<p>Manta mas cerca de usted</p>

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Manta...



Más cerca de Usted.

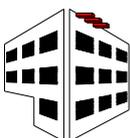


Karol Pazmiño
arquitectura

taller de arquitectura...
Planificación - Diseño - Construcción

CAPITULO VI

ANÁLISIS FINANCIERO



Manta...

Más cerca de Usted.

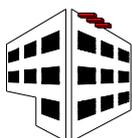


ANÁLISIS DE EGRESOS

En la construcción los egresos son todos los costos que se generen, para esto es importante realizar un presupuesto lo más exhaustivo que sirva como referencia a la hora de tomar decisiones, la importancia de hacer un seguimiento a los componentes del presupuesto, nos sirve para ir haciendo un seguimiento de la obra y cumplir con los objetivos planteados.

ANÁLISIS DE INVERSIONES DEL PROYECTO

En el siguiente cuadro se refleja el plan de egresos mensuales de la obra. El mes de INICIO es el más alto, en cuanto a los egresos porque es donde se adquiere el terreno, en el mes 5 también es un desembolso alto de **\$ 43.673**, siendo este el segundo mes de construcción, llegando al mes 17 con un egreso acumulado total de **\$318.522**.



Manta...

Más cerca de Usted.

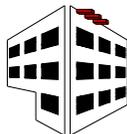


Cuadro 41. Plan de Egresos Mensuales y Acumulados del Proyecto

CUADRO DE RESULTADOS PROYECTO PURO																				
	INICIO	VENTA EN PLANOS			CONSTRUCCIÓN													CIERRE		TOTALES
EGRESOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17		
COMPRA DE TERRENO	45000																		45.000	
APROBACIONES E IMPUESTOS		4.061																	4.061	
PLANEAMIENTO		2.277	854	854	854	854													5.693	
DIRECCIÓN ARQUITECTÓNICA					791	791	791	791	791	791	791	791	791	791	791	791			9.489	
INGENIERÍAS		1.600																	1.600	
CONSTRUCCIÓN					10.856	37.557	31.740	7.980	14.171	11.229	11.761	6.827	18.137	20.173	13.493	5.850			189.773	
GERENCIA									1.186	1.186	1.186	1.186	1.186	1.186	1.186	1.186			9.489	
HONORARIOS DE CONSTRUCCIÓN					1.265	1.265	1.265	1.265	1.265	1.265	1.265	1.265	1.265	1.265	1.265	1.265			15.182	
GASTOS INDIRECTOS		583	583	583	583	583	583	583	583	583	583	583	583	583	583	583			8.744	
COMERCIALIZACIÓN Y VENTA 4%		197	225	255	288	324	363	407	456	316	316	316	316	316	316	316	0	11.028	15.755	
PUBLICIDAD		1.459	276	276	276	276	276	276	276	276	276								3.940	
IMPREVISTOS					543	1.878	1.878	399	709	561	588	341	907	1.009	675	293	0	0	9.780	
TOTAL DE EGRESO	45.000	10.177	1.938	1.968	15.456	43.528	36.895	11.701	19.436	16.207	16.765	11.308	23.184	25.322	18.308	10.284	0	11.045	318.505	
TOTAL DE EGRESO ACUMULADOS	45.000	55.177	57.115	59.083	74.538	118.066	154.961	166.662	186.098	202.305	219.070	230.379	253.563	278.885	297.193	307.477	307.477	318.522		

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo del 2010

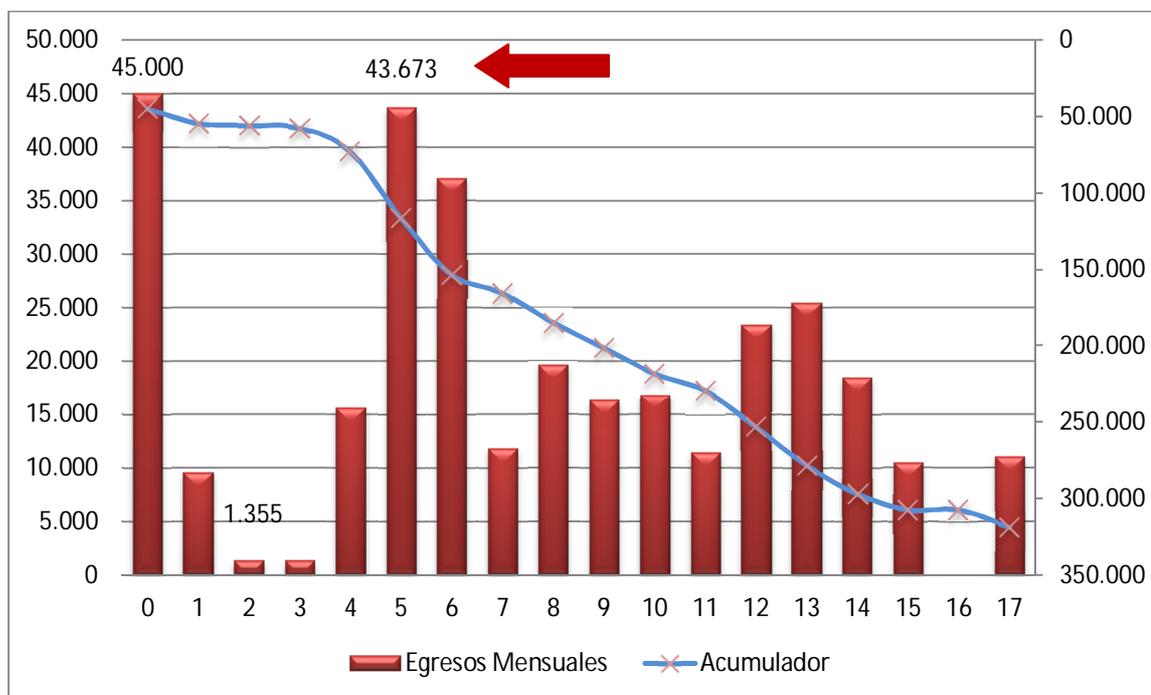


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 32. Plan de Egresos Totales Mensuales y Acumulados

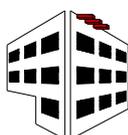


Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo del 2010

INGRESOS MENSUALES DEL PROYECTO

Para este cálculo nos basamos en el análisis de mercado, hacemos un supuesto que los departamentos se venderán en 8 meses y se divide en partes iguales por mes, se empiezan a vender en planos 3 meses antes de construir, de ahí en adelante suponemos que se venderán 5 meses más desde el mes 4 cuando empieza la Construcción hasta el mes 8, el proyecto tiene 5 departamentos, en el precio de venta incluye 1 estacionamiento, 1 tenderos, dado el caso tiene patio o terraza. La venta total de este proyecto es de **\$ 393.875**.



Manta...

Más cerca de Usted.



Cuadro 42. Ingresos Mensuales

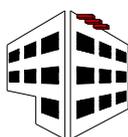
DETALLES	VALORES
Meses de ventas	8
m ² para la venta	462,10
Total de venta en dólares	393.875
Ventas Mensuales en dólares	49.234
Porcentaje equivalente mensual	12,50%

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

Para las ventas se ha realizado un cronograma siendo nuestra estrategia comercial vender todo el proyecto, 5 departamentos en 8 meses, esto se lo hará de la siguiente manera:

- 10% de entrada.
- 20% dividido para los meses que dure la construcción, entre más antes compre las cuotas mensuales son más bajas, y se cancelaran hasta el mes 15.
- 70% es el último desembolso en el mes 17, en este mes se entregaran las escrituras



Manta...

Más cerca de Usted.



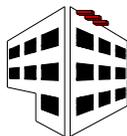
Según el **Cuadro 43**, los ingresos son progresivos llegando al mes 17 con el último desembolso de \$ **275.712** que es el acumulado del 70% de la venta de los departamentos. En este mes se recuperaría el capital.

Cuadro 43. Plan de Ingresos por Ventas de los Departamentos del Proyecto

INGRESOS	MESES	TOTALES	INICIO		VENTA EN PLANOS			CONSTRUCCIÓN											CIERRE		
			0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
VENTAS MENSUALES	1	49.234		4.923	703	703	703	703	703	703	703	703	703	703	703	703	703	703	703	34.464	
	2	49.234			4.923	757	757	757	757	757	757	757	757	757	757	757	757	757	757	34.464	
	3	49.234				4.923	821	821	821	821	821	821	821	821	821	821	821	821	821	34.464	
	4	49.234					4.923	895	895	895	895	895	895	895	895	895	895	895	895	34.464	
	5	49.234						4.923	985	985	985	985	985	985	985	985	985	985	985	34.464	
	6	49.234							4.923	1094	1094	1094	1094	1094	1094	1094	1094	1094	1094	34.464	
	7	49.234								4.923	1231	1231	1231	1231	1231	1231	1231	1231	1231	34.464	
	8	49.234									4.923	1407	1407	1407	1407	1407	1407	1407	1407	34.464	
TOTAL DE INGRESOS			0	4.923	5.627	6.384	7.205	8.100	9.085	10.179	11.410	7.893	7.893	7.893	7.893	7.893	7.893	7.893	7.893	0	275.712
INGRESOS ACUMULADOS			0	4.923	10.550	16.934	24.139	32.239	41.324	51.503	62.912	70.805	78.698	86.591	94.484	102.377	110.269	118.162	118.162	118.162	393.875

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo del 2010

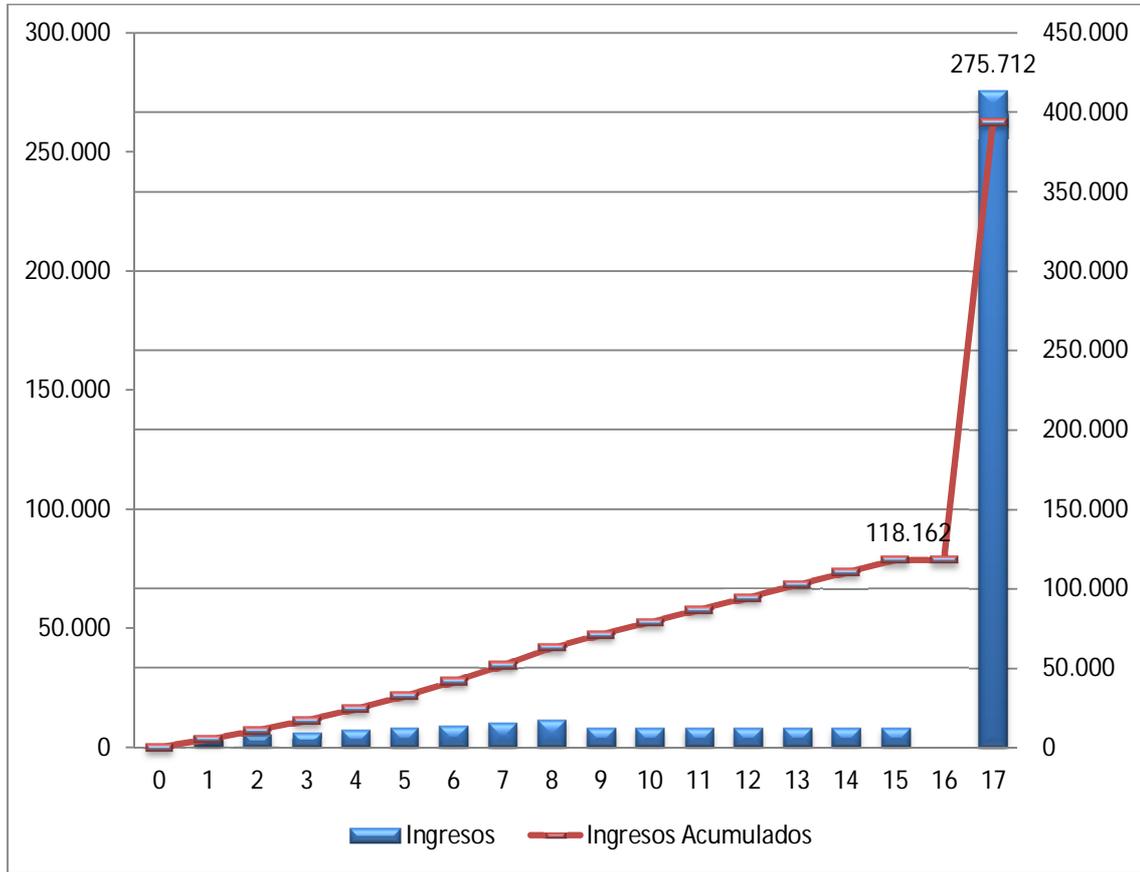


Manta...

Más cerca de Usted.

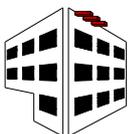


Gráfico 33. Ingresos por Ventas Mensuales y Acumulados



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Mayo – 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



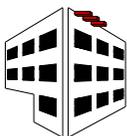
FLUJOS DE FONDOS

Los saldos son los resultados de la diferencia entre Ingresos y egresos.

Cuadro 44. Flujo de Inversiones

	INICIO	VENTA EN PLANOS			CONSTRUCCIÓN												CIERRE	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
INGRESOS ACUMULADOS	0	4.923	10.550	16.934	24.139	32.239	41.324	51.503	62.912	70.805	78.698	86.591	94.484	102.377	110.269	118.162	118.162	393.875
EGRESOS ACUMULADOS	-45.000	-54.593	-55.948	-57.333	-72.935	-116.609	-153.650	-165.496	-185.078	-201.431	-218.341	-229.796	-253.126	-278.594	-297.047	-307.477	0	318.522
SALDO ACUMULADO	-45.000	-49.670	-45.398	-40.398	-48.796	-84.369	-112.326	-113.993	-122.166	-130.626	-139.643	-143.205	-158.642	-176.217	-186.778	-189.314	-189.314	75.352

En este **Gráfico 34**, se puede observar los flujos de caja a finales de cada mes.

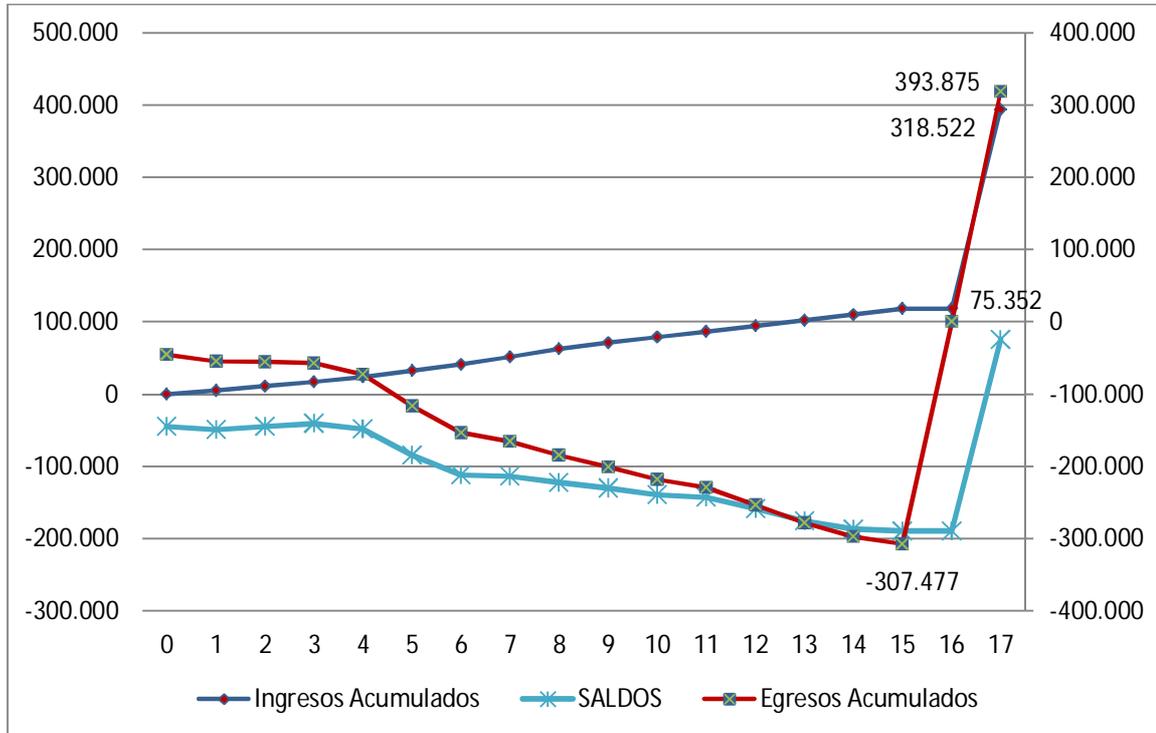


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 34. Ingresos - Egresos y Saldos Mensuales Acumulados



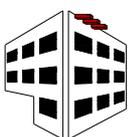
Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento es la tasa de retorno requerida sobre una inversión. La tasa de descuento refleja la oportunidad perdida de gastar o invertir en el presente por lo que también se la conoce como costo o tasa de oportunidad y se la utiliza para sacar el VAN del Proyecto.

Para obtener una tasa de descuento referencial podemos utilizar un método muy conocido como es Método CAPM (Modelo de Valuación de Activos de Capital). Este método tiene en cuenta el riesgo sistemático de un activo en particular asistemático.



Manta...

Más cerca de Usted.



La fórmula con que trabaja es:

$r = r^o + (rc - r^o) \times \beta$, en donde:

β : Coeficiente de riesgo de la industria de la construcción en **Estados Unidos**.

r: Tasa de descuento

r^o : Tasa de interés libre de riesgo del país de referencia (**Tasa de rendimiento de los bonos T-Bill's en Estados Unidos**)

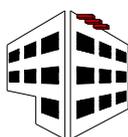
rc: Rendimiento de la industria de la construcción de los **Estados Unidos**.

Si utilizamos este método no estamos en relación con nuestra realidad económica, ya que tenemos que utilizar datos de Estados Unidos.

La promotora ha decidido trabajar con una tasa de descuento del 20% anual, esta decisión está justificada por ser la más utilizada por conocidos promotores inmobiliarios por ejemplo:

Mutualista Pichincha	20 %
Ripconciv	20 %
Proinmobiliaria	24 %
Construecuador	20 %

Como podemos ver la tasa de descuento promedio es el 21%.



Manta...

Más cerca de Usted.



VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Según la página Web, www.pmesfuturo.com/vpneto.htm

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de cajas futuros, originados por una inversión a largo plazo, de esta manera sabremos si se cumple con el objetivo básico financiero.

Para esto es importante tener en cuenta que el Valor Presente Neto depende de las siguientes variables:

- Inversión Inicial previa
- Inversiones durante la operación
- Flujos netos efectivos
- La tasa de descuento
- Y el número de periodo que dure el proyecto.

Para aceptar la inversión de un proyecto inmobiliario el **VAN** debe ser positivo.

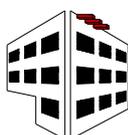
Para este Plan de negocio se va a utilizar una tasa de descuento del 20% anual, referida al mercado, 1,53 mensual.

Cuadro 45. Valor Actual Neto del Proyecto Puro

TASA DE RENDIMIENTO REQUERIDA	20%
TASA MENSUAL	1,53%
VAN	\$ 32.627

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



TASA DE DESCUENTO (TIR)

La TIR se la obtiene de los flujos de efectivo y no tiene ninguna relación a la tasa de descuento, es una tasa que al ser utilizada como tasa de descuento, hace que el VAN sea CERO.

Para aceptar la inversión de un proyecto inmobiliario la **TIR** debe ser más alta que la tasa de descuento utilizada.

En el flujo de caja tenemos valores positivos y negativos por lo tanto no la tomaremos en cuenta.

ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD

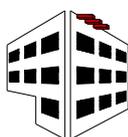
Para hacer un análisis de sensibilidad se cambiara una variable, de esta manera podemos ver el comportamiento del VAN.

Las variables que se analizan son las siguientes:

- Variación de los costos de Construcción, si estos subieran.
- Variación de los precios de ventas, si estos bajaran.
- Variación de la velocidad de venta.

6.1.1 Análisis de Sensibilidad a la Variación de los precios de ventas

Analizamos el VAN, con la variación de precio de venta si esta baja en porcentajes, para este análisis también se toma en cuenta el porcentaje de venta, siendo este proporcional a los ingresos mensuales.



Manta...

Más cerca de Usted.



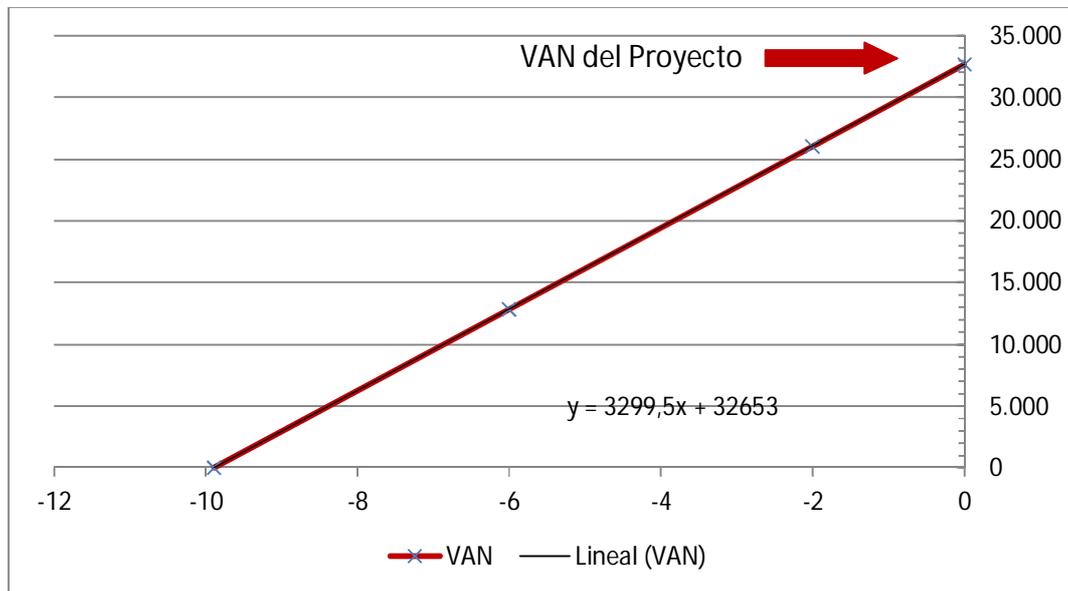
Cuadro 46. Sensibilidad a la Variación de los Precios de Ventas

VAN	0	-2	-6	-9,90
\$ 26.054	32.653	26.054	12.856	0

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

Gráfico 35. Perfil del VAN según Variación de Precio



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

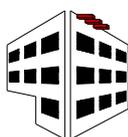
Fecha: Junio – 2010

En el cuadro podemos ver como se dan estas variaciones y son progresivamente. El VAN se mantiene positivo hasta que los precios desciendan un 9,90 % el VAN se hace 0,00,

La ecuación de la recta del VAN que resulto a la variación de precios de venta es:

$$y = 3299,5 x + 32653$$

Donde **y** representa al VAN en \$, y la **x** a la variación porcentual del precio de venta.



Manta...

Más cerca de Usted.



VAN = 3299,5 (0) + 32653; Cuando **x** es 0, el VAN es \$32.653, igual al VAN del proyecto puro.

VAN = 3299,5 (-9,90 %) + 32653; Cuando **x** es -9,90 %, el VAN es 0,

La pendiente de la recta muestra que por cada disminución de una unidad porcentual del precio. El VAN disminuye 3299,5.

6.1.2 Análisis de Sensibilidad a la Variación de Costos de Construcción

Analizamos el VAN, con la Variación de Costos, si estos suben. Los gastos que se generan en la Construcción tanto directos como indirectos son los analizados.

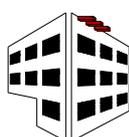
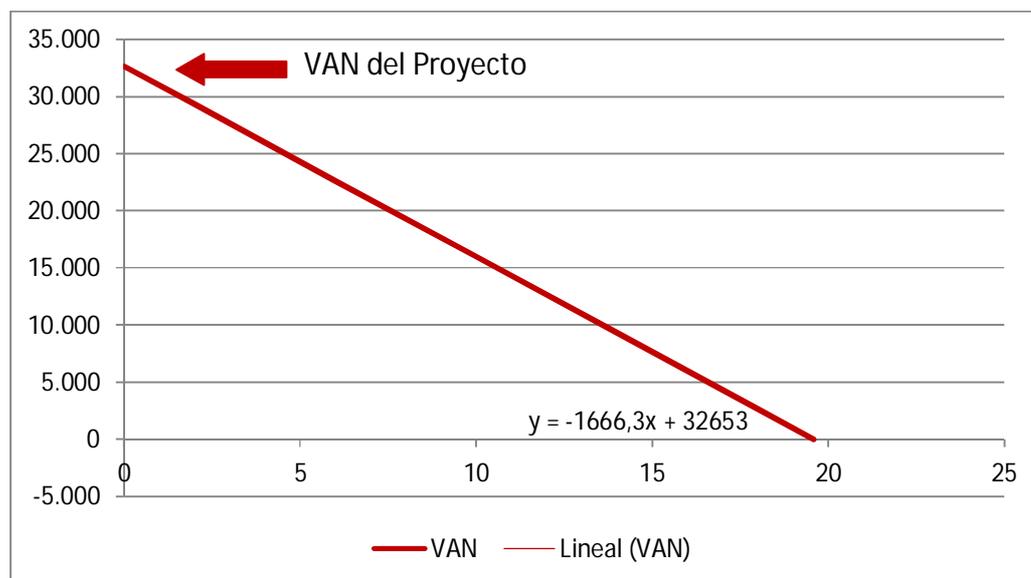
Cuadro 47. Sensibilidad a la Variación de los Costos de Construcción

VAN	0	2	6	10	14	18	20
29.320	32.653	29.320	22.655	15.989	9.324	2.659	0

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

Gráfico 36. Perfil del VAN según Variación de Costos de Construcción



Manta...

Más cerca de Usted.



En el cuadro podemos ver como se dan estas variaciones y son progresivamente. El VAN se mantiene positivo hasta que los costos suban un 20 % el VAN se hace \$ 0,00.

La ecuación de la recta del VAN que resulto a la variación de los Costos de Construcción es:

$$y = -1666,3 x + 32653$$

VAN = 1666,3 (0) + 32653; Cuando **x** es 0, el VAN es \$32.653, igual al VAN del proyecto puro.

VAN = 1666,3 (20 %) + 32653; Cuando **x** es 20 %, el VAN es 0,

La pendiente de la recta muestra que por cada disminución de una unidad porcentual de precio. El VAN disminuye 1666,3.

6.1.3 Análisis de Sensibilidad a la velocidad de Venta.

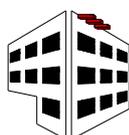
Para este análisis se supuso que la velocidad de ventas disminuye, con lo que se extiende el tiempo de venta de 8 meses a 15 meses, tiempo que coincide la construcción de obra.

Cuadro 48. Sensibilidad a la velocidad de ventas – durante la etapa de construcción

M / Ventas	8	9	10	11	12	13	14	15
VAN	\$ 32.653	32.121	31.595	31.072	30.554	30.040	29.531	29.057

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

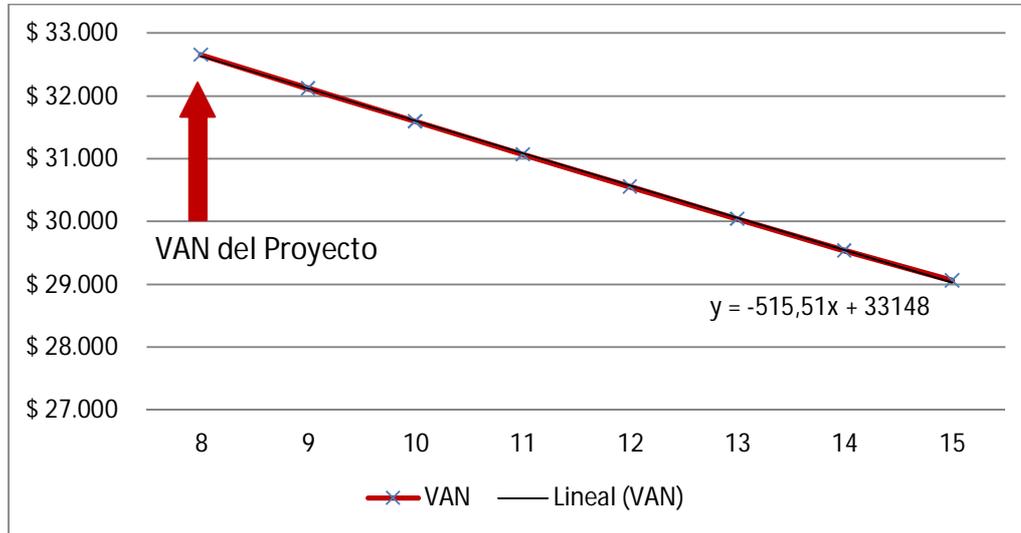


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 37. Perfil del VAN según velocidad de venta – durante la etapa de construcción



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

En el cuadro podemos ver como se dan estas variaciones y son progresivamente. El VAN se mantiene positivo.

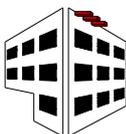
La ecuación de la recta del VAN que resulto a la variación de la velocidad de ventas es:

$$y = -515,51 x + 33148$$

VAN = $-515,51 (0) + 33148$; Cuando **x** es 0, el VAN es \$33148.

VAN = $-515,51 (15) + 33148$; Cuando **x** es 15 (meses), el VAN es 29057,

La pendiente de la recta muestra que por cada disminución de una unidad mensual. El VAN disminuye \$ 515,51.



Manta...

Más cerca de Usted.



6.1.4 Conclusión del Análisis de sensibilidad.

Los análisis de sensibilidad que se hicieron demuestran que el Proyecto es sensible a las siguientes variables:

- Sensible a la Variación de Costos de Construcción, si aumentan hasta un **20 %**,
- Sensible a la Variación de Precios de Venta, si disminuyen hasta un **9,90%**
- En caso no consentido, que las ventas se alargaran hasta 15 meses, nos da un VAN de **\$ 29.057**.

Con estas variaciones podemos ver que el proyecto no es muy susceptible a estos cambios.

ANÁLISIS DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO.

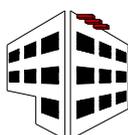
El financiamiento del proyecto esta resumido en el **Cuadro 50**:

Cuadro 49. Apalancamiento Financiero

FINANCIAMIENTO	
Costo total del Proyecto	393.875
Monto solicitado	270.000
Tasa de interés	11,23%
Gasto para el crédito 3%	8.100
Plazo y forma de pago	PAGO TRIMESTRAL DE INTERESES EL CAPITAL SE LO PAGA EN EL MES 18

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010



Manta...

Más cerca de Usted.



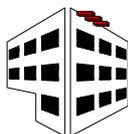
Cuadro 50. Detalle de Gastos del Financiamiento Bancario

MES	CAPITAL	GASTOS	EGRESO 1	EGRESO 2	EGRESO 3	GASTOS E INT. ACUMULADOS
0		\$ 3.000				\$ 3.000
1	\$ 100.000					
4			\$ 8.578			\$ 8.578
5		\$ 2.700				\$ 2.700
6	\$ 90.000					
7			\$ 2.277			\$ 2.277
8				\$ 2.527		\$ 2.527
10		\$ 2.400	\$ 1.731			\$ 4.131
11	\$ 80.000			\$ 1.921		\$ 1.921
15			\$ 1.170		\$ 749	\$ 1.919
16				\$ 1.298		\$ 1.298
18	\$ -270.000		\$ 593	\$ 658	\$ 376	\$ 1.627
TOTALES		\$ 8.100	\$ 14.348	\$ 6.404	\$ 1.125	\$ 29.977,38

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

Con estos ingresos en el mes 1, mes 6 y mes 11 los flujos de caja varían, ya no hay saldos negativos a lo largo del periodo, el único saldo negativo es al principio del periodo donde se compra el terreno y hace un desembolso para el crédito del banco.



Manta...

Más cerca de Usted.



Cuadro 51. Egresos del proyecto con Financiamiento

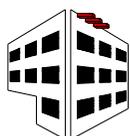
CUADRO DE RESULTADOS PROYECTO APALANCADO																					
FACES	INICIO	VENTA EN PLANOS			CONSTRUCCIÓN / VENTAS														CIERRE		
Nº MES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	TOTALES	
CRÉDITO BANCARIO		100.000					80.000					80.000								260.000	
EGRESOS	-45.000	-9.593	-1.355	-1.385	15.603	-43.673	-37.041	-11.846	-19.582	-16.353	-16.911	-11.454	-23.330	-25.468	-18.454	-10.429	0	-11.011		-318.489	
PAGO DE INTERESES	-3.000				-8.578	-2400			-2.277	-2.246		-4.131	-1.708			-1.919	-1.154		-271.554	-298.966	
TOTAL DE EGRESOS	-48.000	-9.593	-1.355	-1.385	24.181	-46.073	-37.041	-14.123	-21.828	-16.353	-21.042	-13.162	-23.330	-25.468	-18.454	-12.348	-1.154	-11.011	-271.554	-617.455	
SALDOS ACUMULADOS	-48.000	-57.593	58.948	60.333	84.514	130.587	-167.628	-181.751	203.579	-219.932	-240.974	-254.136	-277.466	302.934	321.388	333.735	334.889	345.901	-617.455		

Cuadro 52. Ingresos del proyecto con Financiamiento

FACES	INICIO	VENTA EN PLANOS			CONSTRUCCIÓN / VENTAS														CIERRE		
Nº MES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	TOTALES	
INGRESOS	0	4.923	5.627	6.384	7.205	8.100	9.085	10.179	11.410	7.893	7.893	7.893	7.893	7.893	7.893	7.893	0	275.712	0	393.875	
CRÉDITO BANCARIO	0	100.000	0	0	0	0	80.000	0	0	0	0	90.000	0	0	0	0	0	0	0	270.000	
SALDOS DE INGRESOS	0	104.923	5.627	6.384	7.205	8.100	89.085	10.179	11.410	7.893	7.893	97.893	7.893	7.893	7.893	7.893	0	275.712	0	663.875	

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010



Manta...

Más cerca de Usted.

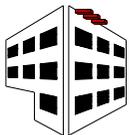


Cuadro 53. Flujo de Caja con Financiamiento

CUADRO DE RESULTADOS PROYECTO APALANCADO																					
FACES	INICIO	VENTA EN PLANOS			CONSTRUCCIÓN / VENTAS													CIERRE			TOTALES
Nº MES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	TOTALES	
INGRESOS	0	4.923	5.627	6.384	7.205	8.100	9.085	10.179	11.410	7.893	7.893	7.893	7.893	7.893	7.893	7.893	0	275.712	0	393.875	
CRÉDITO BANCARIO	0	100000	0	0	0	0	90000	0	0	0	0	80000	0	0	0	0	0	0	0	270.000	
SALDOS DE INGRESOS	0	104.923	5.627	6.384	7.205	8.100	99.085	10.179	11.410	7.893	7.893	87.893	7.893	7.893	7.893	7.893	0	275.712	0	663.875	
EGRESOS	-45.000	-9.593	-1.355	-1.385	-15.603	-43.673	-37.041	-11.846	-19.582	-16.353	-16.911	-11.454	-23.330	-25.468	-18.454	-10.429	0	-11.011	0	-318.489	
PAGO DE INTERESES	-3.000	0	0	0	-8.578	-2.700	0	-2.277	-2.527	0	-4.131	-1.921	0	0	0	-1.919	-1.298	0	-271.627	-299.977	
SALDO EGRESOS	-48.000	-9.593	-1.355	-1.385	-24.181	-46.373	-37.041	-14.123	-22.109	-16.353	-21.042	-13.375	-23.330	-25.468	-18.454	-12.348	-1.298	-11.011	-271.627	-618.466	
SALDO TOTALES	-48.000	95.330	4.272	4.999	-16.976	-38.273	62.044	-3.944	-10.699	-8.460	-13.149	74.518	-15.437	-17.575	-10.561	-4.455	-1.298	264.701	-271.627		
SALDOS ACUMULADOS	-48.000	47.330	51.602	56.602	39.625	1.352	63.395	59.451	48.752	40.292	27.143	101.661	86.224	68.649	58.088	53.633	52.335	317.035	45.408		

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

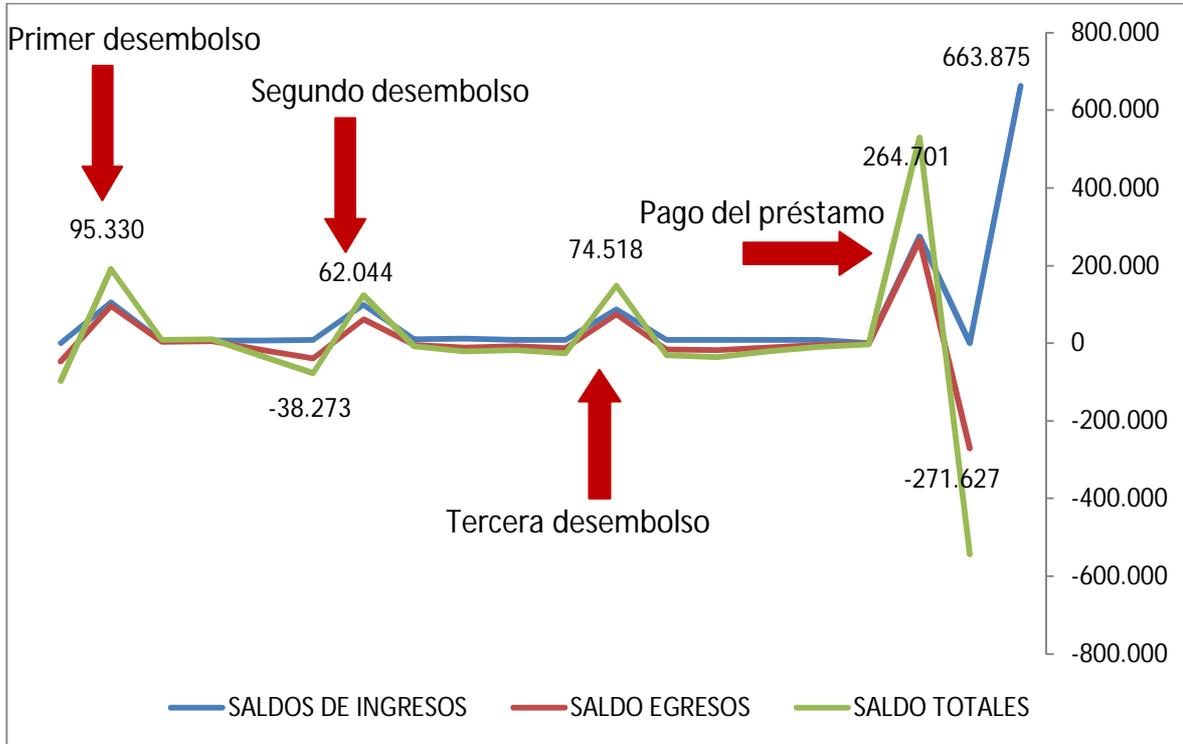


Manta...

Más cerca de Usted.



Gráfico 38. Perfil de Ingresos – Egresos y Saldos



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

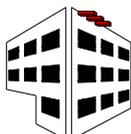
Se establece que el Banco nos dará un crédito en 3 desembolsos, los desembolsos serán el mes 1, en el mes 6 y en el mes 11 faltando 4 meses para terminar la obra.

El VAN con financiamiento sube de \$ 32.653 a \$ 48.778

Cuadro 54. VAN con financiamiento.

TASA DE DESCUENTO ANUAL	20%
TASA EFECTIVA MENSUAL	1,53%
VAN	\$ 48.778

Manta...



Más cerca de Usted.



Cuadro 55. Comparación de Resultados

COMPARATIVO DE RESULTADOS ECONOMICOS		
DETALLE	FLUJO SIN CRÉDITO	FLUJO CON CRÉDITO
UTILIDAD	\$ 85.150	\$ 45.408
MARGEN	21,62%	
VAN	\$ 32.653	\$ 48.778
INVERSIÓN MÁXIMA REQUERIDA	(\$ 189.314)	-

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

El éxito de esta gestión es que la tasa de descuento que utilizamos para obtener el VAN sea más alta que la de financiamiento.

CONCLUSIONES

Para el análisis del proyecto puro se utilizó una tasa de descuento del 20% anual esto nos dio como resultado financiero:

TASA DE RENDIMIENTO REQUERIDA	20%
TASA MENSUAL	1,53%
VAN	\$ 32.627

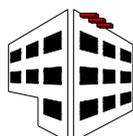
Como podemos ver el VAN es positivo, la TIR, en este caso puntual no se analizó porque en el flujo de caja los valores daban positivos y negativos.

En el siguiente cuadro podremos se refleja una utilidad estática:

RESULTADOS	DÓLARES
VENTAS	393.875
COSTOS	308.724
UTILIDAD	85.150
MARGEN %	21,62%

Lo que nos da un margen mensual de 1,20% y un anual de 14,41%, llegando a tener una utilidad neta de \$ 85.150.

Manta...



Más cerca de Usted.

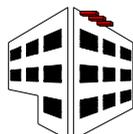


El proyecto no es muy sensible a las variaciones por aumento del Costos de Construcción y Variación por disminución de precios de ventas.

Con el análisis del Proyecto con financiamiento tuvimos el siguiente resultado:

TASA DE DESCUENTO ANUAL	20%
TASA EFECTIVA MENSUAL	1,53%
VAN	\$ 48.778

Se puede acotar el aumento del VAN lo que nos permite concluir que sí, es un proyecto rentable, si bien es cierto que la utilidad no es muy alta, es un proyecto pequeño, que a la PROMOTORA PAZDESA Le servirá como laboratorio para ir tomando fuerzas e ir desarrollando más proyectos inmobiliarios en el futuro.



Manta...

Más cerca de Usted.



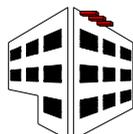
Karol Pazmiño
arquitecta

taller de arquitectura...
Planificación - Diseño - Construcción



CAPITULO VII

GERENCIA DEL PROYECTO



Manta...

Más cerca de Usted.



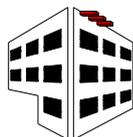
GERENCIA DE PROYECTO

Para el edificio **Vist Mar departamentos**, realizaremos una Gerencia de proyectos, siendo esta una disciplina que nos servirá para organizar y administrar los recursos, de forma tal que sea terminado completamente dentro de las restricciones de alcance, tiempo y costos planteados a su inicio.

Fundamentándonos en los pasos de Ten Step, la gerencia de proyectos implica ejecutar una serie de actividades, que consumen recursos como tiempo, dinero, gente, materiales, energía, comunicación (entre otros) para lograr unos objetivos pre-definidos.

Según **la Guía de los Fundamentos para la dirección de Proyectos** (PMI), Project Management Institute, para que un proyecto tenga éxito, el equipo del proyecto debe:

- *Seleccionar los procesos adecuados requeridos para alcanzar los objetivos del proyecto.*
- *Utilizar un enfoque definido que pueda adoptarse para cumplir con los requisitos.*
- *Cumplir con los requisitos a fin de satisfacer las necesidades y expectativas de los interesados.*
- *Equilibrar las demandas contrapuestas relativas al alcance, tiempo, costo, calidad, recursos, y riesgo para producir el producto, servicio o resultado especificado.*



Manta...

Más cerca de Usted.



7.1.1 Visión del Negocio

Vist Mar Departamentos, nace como una idea, en un terreno que pertenece a la familia Pazmiño Delgado, luego de analizar el mercado inmobiliario de Manta y aprovechando la localización del mismo nos planteamos la inquietud de desarrollar un proyecto diferente a lo que en la actualidad se está desarrollando en el sector.

Con el estudio de factibilidad se determinó que el negocio tiene un margen de utilidad de 21,62%, en 17 meses, lo que lo hace interesante, siendo este un proyecto pequeño de 5 departamentos.

7.1.2 Cliente del Proyecto

El Proyecto va dirigido a un cliente de Nivel Social Económico Medio típico y Nivel Socio Económico Medio Alto.

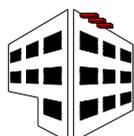
Por la investigación que se hizo en el sector, el rango de edad del grupo objetivo que se ha identificado es de 30 años una edad que ya es sujeto de crédito a 55 años.

El ingreso mensual del cliente debe ser como mínimo de \$1.200,00 y máximo \$1500,00.

7.1.3 Ciclo de vida del Proyecto

Para un mejor seguimiento del proyecto se plantea la siguiente estructura durante la vida del proyecto.

- Iniciación
- Planificación
- Ejecución
- Promoción y Ventas



Manta...

Más cerca de Usted.



- Cierre

7.1.3.1 Iniciación

Acta de Constitución

PROMOTORES:	PAZDESA.
PROYECTO:	Vist Mar Departamentos.
CONSTRUCCIÓN:	PAZDESA.
FECHA DE INICIO DE PRE VENTAS:	Noviembre del 2010
FECHA DE INICIO DE OBRA:	Febrero del 2011
DURACIÓN DEL PROYECTO:	18 Meses
GERENCIA DE PROYECTO:	Karol Pazmiño, Arq.
VENTAS:	PAZDESA.

Tareas:

- Firma del Acta de Constitución.
- Estudio de Factibilidad Económica.

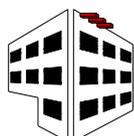
Entregables:

- Factibilidad Económica y Financiera.
- Constitución de Empresa.

Objetivos del proyecto

Generales

- Generar un producto diferenciador, tanto en costos, acabados, elementos formales e implementación de políticas organizacionales; presentando una



Manta...

Más cerca de Usted.



empresa competitiva utilizando nuevos conceptos administrativos de gestión de Proyectos, que permitan la confianza del cliente.

- Lograr que el cliente se identifique con el proyecto y de esta manera cumplir con las expectativas.

Mercado

- Cumplir con las ventas de los departamentos en 8 meses según el cronograma.
- Consolidar a la Empresa PAZDESA, dentro del mercado inmobiliario de Manta y de Manabí.
- Desarrollar un proyecto con todos los estándares de calidad, marcar una pauta competitiva y generar un empoderamiento de Marca.

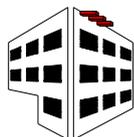
Cronogramas

El cumplimiento de las fases de del proyecto nos garantiza el éxito total del proyecto.

- Iniciar de Pre – ventas Noviembre del 2010.
- Comenzar de la Construcción en Febrero de 2011 y se finaliza en Febrero del 2011.
- Continuar con las ventas hasta Junio del 2011.
- Se entrega los departamentos en Febrero del 2012.
- Cierre del Proyecto en Abril de 2012 con la escrituración.

Financieros

- Cumplir con los plazos del cronograma de obra de 17 meses, para que el margen esperado de 21,62%, sea el esperado.



Manta...

Más cerca de Usted.



- Cobrar el 30% del precio total de venta que se pagará hasta Febrero del 2011.
- Cobrar el último pago del 70%, contra entrega del departamento Abril del 2012.

Legales

- Organizar la empresa, en el lapso de 2 meses y establecer responsabilidades y obligaciones de cada uno de los bienes que vamos a participar en el proyecto.
- Legalizar la aprobación de Planos, antes de Febrero del 2011, que es un hito de inicio de obra y tramitar permisos de habitabilidad antes del mes 16 para empezar la escrituración.
- Organizar la documentación correspondiente para que dentro de los 60 días después de la entrega de los departamentos estén las escrituras
- Recuperar los fondos de garantías una vez recibido el permiso de habitabilidad al cumplir con los aspectos legales que exige el Ilustre Municipio de Manta

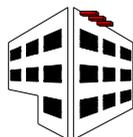
7.1.3.2 Planificación

En la planificación hay tareas y entregables que cumplir que son los siguientes:

Tareas:

- Negociación Terreno.
- Estudio de Suelos.
- Anteproyecto arquitectónico.
- Proyecto Arquitectónico.
- Proyecto Eléctrico, Estructural, Hidrosanitario y Especiales.
- Registro de Planos en el Ilustre Municipio de la Ciudad de Manta.
- Registro de Planos en la Empresa Eléctrica.

Manta...



Más cerca de Usted.



- Registro de Planos en la Empresa de Agua Potable y Alcantarillado.
- Informe Cuerpo de Bomberos.
- Licencia de Construcción.
- Aprobación de Presupuesto y Cronograma de Obra.
- Iniciar la Declaratoria de Propiedad Horizontal.

Entregables:

- Proyecto Arquitectónico, Eléctrico, Estructural, Hidrosanitario y Especiales.
- Registro de Proyecto Arquitectónico.
- Licencia de Uso de Acera.
- Licencia de Construcción.
- Presupuesto y Cronograma de Obra.

Duración:

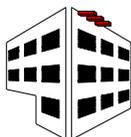
La duración de ésta fase es de 3 meses, inicia en Noviembre del 2010 y termina en Enero del 2011.

7.1.3.3 Ejecución

A partir del Permiso de Construcción se puede empezar con esta fase y se inicia con:

- La definición de los proveedores.
- Personal de obra y técnicos que intervendrán en la construcción.
- Adquisición de materiales, equipos y herramientas de acuerdo al cronograma valorado.
- Ejecución de los trabajos preliminares que empiezan con la limpieza del terreno y el replanteo de proyecto.
- Construcción de la obra.

Manta...



Más cerca de Usted.



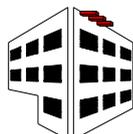
Tareas:

- Contratos con personal y proveedores, seguros y afiliaciones.
- Adquisición de equipos, herramientas y materiales de acuerdo al flujo.
- Reuniones semanales de Obra.
- Cerramiento y conformación de bodega y oficina en sitio.
- Trabajos preliminares.
- Fundición de Bases y Plintos.
- Conformación y colocación de hierro en elementos estructurales.
- Instalaciones hidrosanitarias, eléctricas, especiales.
- Fundición de columnas, vigas y losas.
- Mamposterías y enlucidos interiores y exteriores.
- Carpintería de madera, metal y aluminio y vidrio.
- Acabados en pisos, paredes.
- Puertas y muebles.
- Accesorios, sanitarios y luminarias.
- Ornamentación exterior e interior.

Entregables:

- Contratos con personal y proveedores.
- Seguros y afiliaciones para el personal y la Obra.
- Organización de bodega, órdenes de pedido, compras y Kardex.
- Planillas semanales de Avance de Obra.
- Informes mensuales de avance de Obra.
- Análisis de ofertas, adjudicación y compras.
- Entrega de Obra Negra del proyecto.
- Entrega de Acabados del proyecto.

Manta...



Más cerca de Usted.



- Ornamentación exterior e interior.
- Declaratoria de Propiedad Horizontal del Proyecto.

Duración:

La duración de ésta fase es de 12 meses, inicia en Febrero del 2011 y culmina en Febrero del 2012.

7.1.3.4 Promoción y Ventas

Para especificar fechas en esta fase se utilizó el estudio de mercado, la promoción y venta empieza en Noviembre del 2010, con las pre-ventas. Esta Fase tiene una duración de 8 meses, hasta Junio del 2011.

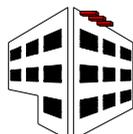
Tareas:

- Promocionar el proyecto en obra a través de una valla y trípticos publicitarios.
- Establecer los parámetros de ventas coordinadamente con la parte Inmobiliaria.
- Controlar las ventas.
- Registrar las ventas y asegurar los cobros.
- Coordinar Ventas con Ejecución.

Entregables:

- Tríptico y letrero en Obra.
- Reportes mensuales de ventas.
- Reportes contables de ingresos por ventas.
- Informes de Ventas en relación al Avance de Obra.

Manta...



Más cerca de Usted.



Duración:

La duración de esta fase será de 8 meses, inicia con pre-ventas en Noviembre del 2010, y se termina 5 meses después de empezar la Obra, en el mes de Junio de 2011.

7.1.3.5 Cierre

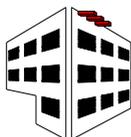
El cierre del proyecto se formaliza al entregar los departamentos en su totalidad a los diferentes clientes y estos deben de estar a entera satisfacción, para esto se hace un Check List o inventario físico y se firma un Acta de Entrega y Recepción.

Este proceso se termina con la firma de las escrituras de compraventa entre el cliente y el promotor. Los clientes designaran la nueva Administración del Edificio de esta forma se harán cargo y responsables del mantenimiento y buen uso del edificio.

Tareas:

- Verificar que todos los valores adeudados estén cancelados a la hora de la entrega.
- Tramitar y obtener el Permiso de Habitabilidad.
- Escrituración de los contratos de Compra venta.
- Inspección del departamento con los propietarios.
- Visita técnica por parte del Cuerpo de Bomberos de Manta.
- Si hubiera observaciones en la entrega, hacer los correctivos.
- Tramitación de la Devolución del Fondo de Garantía
- Cerrar cuentas y entregar actualizados los pagos de los servicios básicos.
- Entregar la Administración del Proyecto a los copropietarios del edificio.
- Efectuar el Cierre del proyecto, cancelando los contratos, cuentas pendientes.

Manta...



Más cerca de Usted.



Entregables:

- Permiso de Habitabilidad.
- Acta de Entrega y Recepción de cada departamento por parte del responsable de Obra y el propietario.
- Entrega de Planos As Build Arquitectónicos y de especialidades.
- Entrega del manual de manejo de los departamentos.
- Firma de escrituras de Compra Venta de cada departamento entre el gerente general de PAZDESA y el propietario. Entrega del manual de manejo de los equipos y áreas comunales.
- Devolución del Fondo de Garantía.
- Entrega de la Administración del Edificio a los copropietarios.
- Servicio de post-venta de los departamentos.
- Repartición de Utilidades.

Duración:

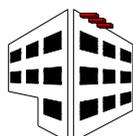
Esta fase tendrá una duración de 2 meses. Que inicia en Febrero del 2012 y culmina en Marzo de 2012 con la entrega total de los departamentos a los propietarios.

ALCANCE

PAZDESA. Se compromete a realizar los estudios para la Planificación, Diseño, Construcción y Comercialización del Edificio **Vist Mar Departamentos**, ubicado en la ciudad de Manta, Ciudadela Universitaria.

El edificio es de tres pisos y para su diseño nos basamos en los requerimientos de la línea de fábrica otorgada por el Ilustre municipio de la ciudad de Manta, cuenta con 5

Manta...



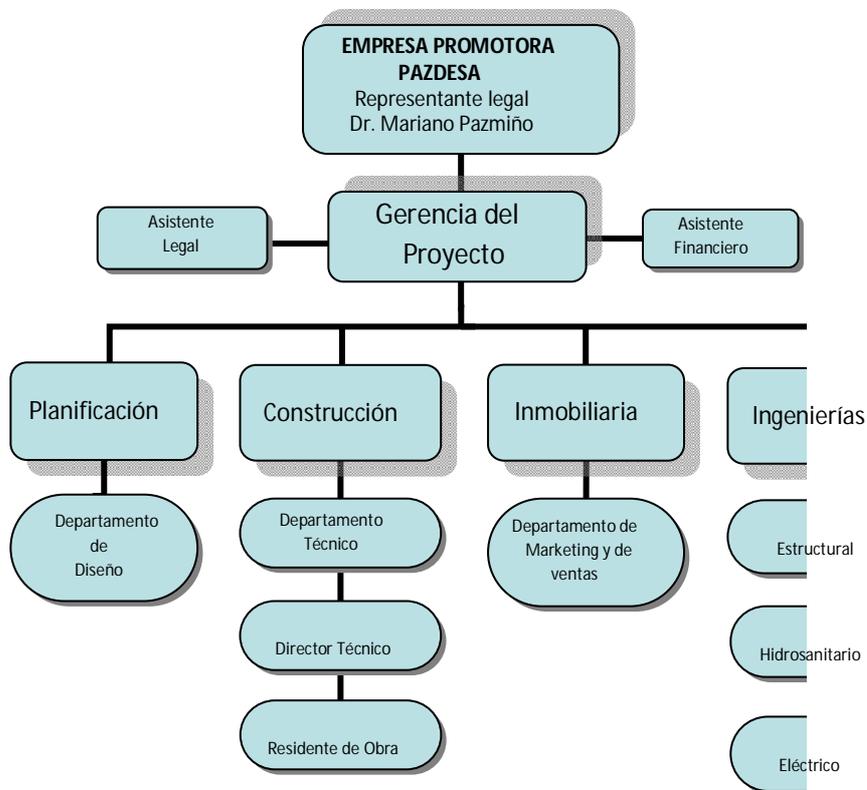
Más cerca de Usted.



departamentos, con sus respectivos parqueaderos y tendedores, piscina y salón comunal en terraza los acabados son de primera y su arquitectura moderna.

ORGANIGRAMA

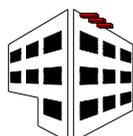
Para llevar a cabo este propósito planteo la forma como se plantea la Empresa.



ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

- PAZDESA es la promotora y constructora.
- La Arq. Karol Pazmiño, Socia de PAZDESA se hará cargo de la Gerencia del Proyecto.

Manta...



Más cerca de Usted.



- El Equipo del proyecto estará conformado por el Gerente de PAZDESA, Dr. Mariano Pazmiño, Arq. Karol Pazmiño, Arq. Eric Alain Vera residente por parte de la Empresa.
- PAZDESA también se hará cargo de la comercialización de los departamentos.

ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS

QUIENES INTERVIENEN	¿ COMO SE VE AFECTADA O DE QUE FORMA PARTICIPA EN EL PROYECTO?
Ilustre Municipio de Manta	Encargada de la Aprobación de Planos Arquitectónicos Emite Licencia de Construcción Da el permiso de Habitabilidad
Cuerpo de Bomberos	Encargado de Aprobación de Planos de Protección Contra Incendios Permiso de funcionamiento del edificio para obtención del permiso de Habitabilidad
Registro de la Propiedad	Encargada de registrar el cambio de dominio de los Departamentos
PAZDESA	A través de la Gerencia del Proyecto, Planificación, Construcción y Venta asegura la satisfacción total de los propietarios de los Departamentos

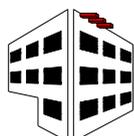
LÍMITES DEL PROYECTO

- El Acta de Constitución es la pauta de los alcances y no se realizará nada más de lo que aquí conste.

POLÍTICAS DE CAMBIOS

- Los clientes podrán hacer cambios como parte de promociones solo antes de empezar a levantar la mampostería.
- Cualquier cambio que se haga será interior, las fachadas no se podrán modificar.

Manta...



Más cerca de Usted.



- Cualquier cambio debe ser Aprobado por el Gerente de PAZDESA, siendo este el Promotor.
- Si se hicieran cambios que involucren costos adicionales, el cambio se lo hará una vez cancelado los costos.

GRADOS DE RIESGOS ACEPTADOS

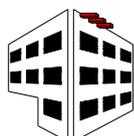
NIVEL	RIESGOS	PLAN DE CONTINGENCIA
Medio	Sobre oferta de viviendas	Mayor publicidad para aumentar la velocidad de ventas
Medio	Cancelación de pagos totales	Verificar con anticipación la capacidad de endeudamiento del cliente
Alto	Cumplir con los costos de Const.	Trámites Bancarios para préstamo con anticipación y con asesoramiento

FASES Y DURACIÓN ESTIMADA

El proyecto tiene 4 fases, se da como fecha de Inicio el mes de Noviembre del 2010 que corresponde al primer mes calendario del proyecto:

- Pre - ventas
- Construcción
- Ventas
- Trámites finales y Cierre

En el **Cuadro 56**, podemos observar cómo interactúan estas fases.

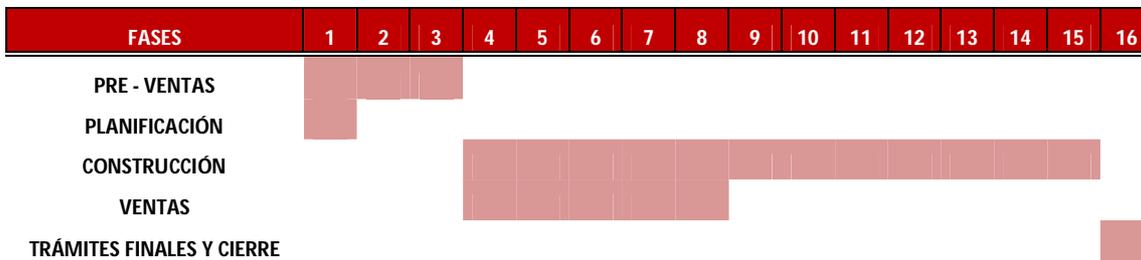


Manta...

Más cerca de Usted.



Cuadro 56. Fases del Proyecto



Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

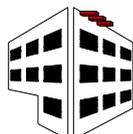
Cuadro 57. Hitos del Proyecto

FASES	MES	FECHAS			DURACIÓN	
		NÚM	HITO	INICIO	FINALIZACIÓN	MESES
PLANEACIÓN				10/11/2010	30/03/2010	15
Acta de Constitución	1		10/11/2010			
Permiso de Construcción	4		31/01/2010			
Propiedad Horizontal	15		30/03/2010			
CONSTRUCCIÓN				07/02/2011	22/02/2012	12
Inicio de Construcción	3		07/02/2011			
Hito 1 Final Cimentación	3		29/04/2011			2
Hito 2 Final Estructura	6		30/05/2011			3
Hito 3 Final Obra Muerta	8		31/07/2011			4
Hito 4 Final Acabados	11		28/01/2012			9
Hito 5 Final de la Fase de Cont.	15		22/02/2012			1
PROMOCIÓN Y VENTAS				15/11/2010	07/02/2011	8
Pre - ventas	1		15/11/2010			3
Ventas	3		07/02/2011			5
ENTREGA Y CIERRE DEL PROYECTO				29/02/2012	29/02/2012	2
Entrega de Departamentos	1		29/02/2012			1
Cierre Proyectos - Final Cobranza	1		27/04/2012			1

Realizado por: Karol Pazmiño, Arq.

Fecha: Junio – 2010

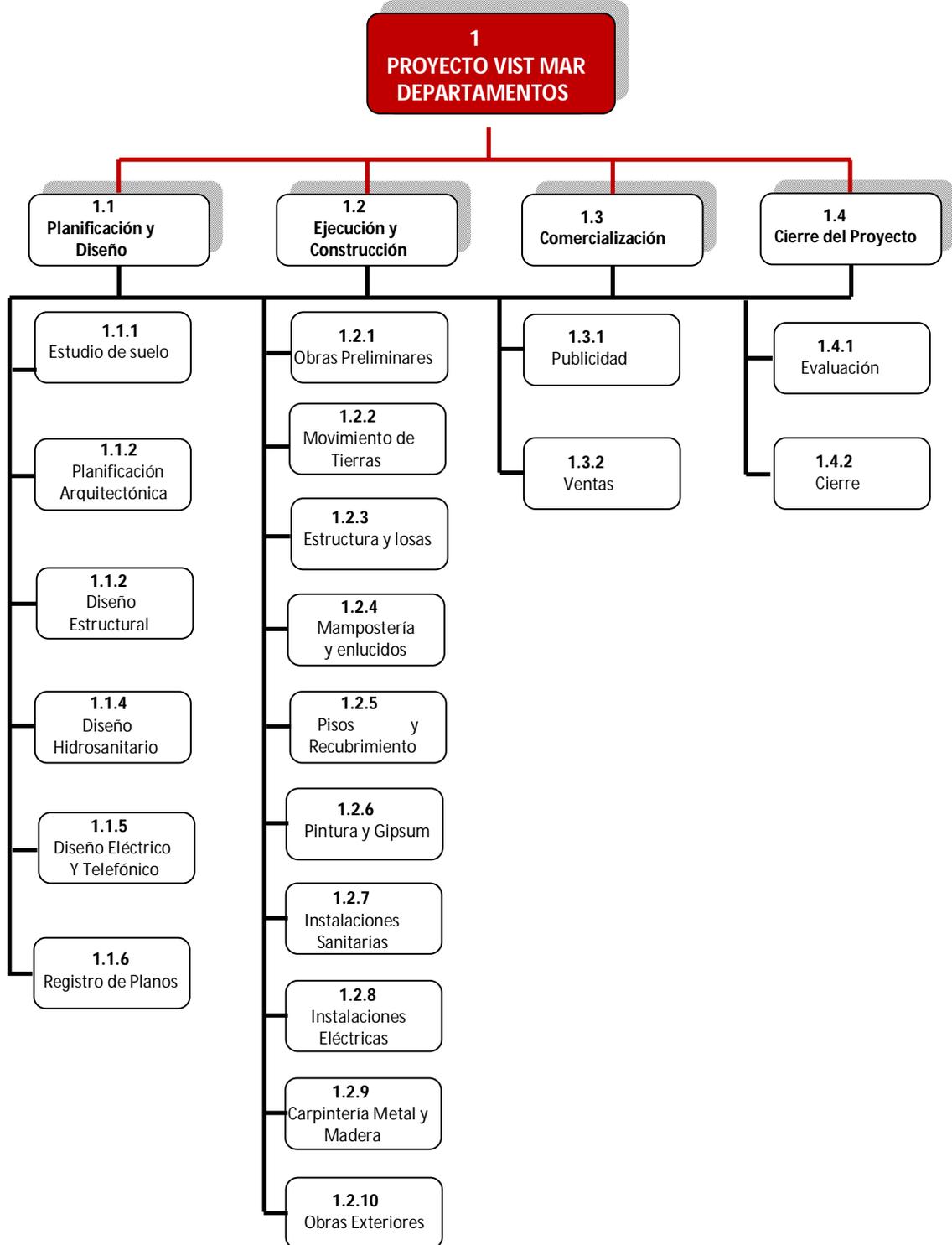
Manta...



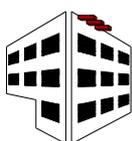
Más cerca de Usted.



ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO (EDT)



Manta...



Más cerca de Usted.



APROBACIONES

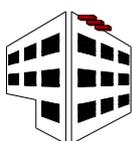
Los cambios a los alcances que se realicen en la vida del proyecto, deben ser aprobados por el Promotor y por el Gerente del Proyecto, todo debe estar documentado y respaldado, para evitar problemas futuros.

En la actualidad la empresa se encuentra realizando los formatos para llevar a cabo la Gerencia de Proyecto.

SITUACIÓN ACTUAL

En la actualidad los avances del proyecto son los siguientes:

- Esta la Constitución de la Empresa promotora PAZDESA
- El Terreno es propiedad del Representante legal de la Empresa PAZDESA.
- Aprobación de Anteproyecto por parte del ilustre Municipio de la Ciudad de Manta.
- Planos Arquitectónicos definitivos.
- Planos Estructurales, Eléctricos y Sanitarios definitivos.
- Presupuesto.
- Cronograma de obra.
- Tríptico de publicidad para ventas.



Manta...

Más cerca de Usted.

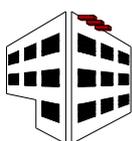


Karol Pazmiño
arquitectura

taller de arquitectura...
Planificación - Diseño - Construcción

CAPITULO VIII

ASPECTO LEGALES



Manta...

Más cerca de Usted.



DE LOS PROMOTORES

Para hacer realidad este proyecto se utilizará una Empresa Familiar que se constituyó en el año 2002 Denominada PAZDEZA, el representante legal de la Empresa será el encargado de las contrataciones y cualquier trámite que el proyecto necesite.

DEL PROYECTO

Las normas vigentes del Ilustre Municipio de la Ciudad de Manta son las que pone las pautas a seguir, para todos los procesos del Proyecto.

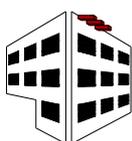
8.1.1 Fase de Planificación.

- **Adquisición del Terreno**, El representante legal de la empresa Promotora es el dueño del Terreno, el valor del predio será cancelado al inicio, como consta en el flujo de caja y se pasará el dominio del predio a nombre del proyecto.
- **Línea de Fabrica en el Municipio**, con este documento podemos empezar el diseño del proyecto.

En la actualidad está aprobado el anteproyecto en el Municipio, sin observaciones.

Para la aprobación del proyecto definitivo, hay que pagar al Municipio el 1 x 1000, tasas a la Empresa eléctrica, Empresa de agua potable, Cuerpo de Bomberos.

- Luego de la aprobación de planos se saca el **Permiso de Construcción y permiso de acera**, para estos trámites se necesita los siguientes documentos:
 - Pólizas de garantías por fiel cumplimiento.
 - Línea de Fabrica actualizado.
 - Informe de Aprobación de planos.



Manta...

Más cerca de Usted.

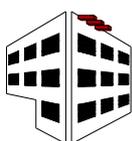


- Formulario de Registro de Licencia de Construcción llenado y firmado por el representante legal de PAZDESA y del arquitecto diseñador responsable del proyecto arquitectónico, con las firmas legalizadas.
- Copias de la cédula, papeleta de votación del representante legal de PAZDESA y del Constructor.
- Copias del impuesto predial actualizado, de las escrituras del terreno.
- Tres copias del proyecto arquitectónico firmadas por el representante legal de la compañía promotora y del arquitecto diseñador del proyecto arquitectónico y un CD con las láminas en formato PDF.
- Copias del Planos Eléctricos, Sanitarios, Estructurales debidamente aprobados por los diferentes colegios.
- Visto Bueno del Cuerpo de Bomberos, EMAAP y la Empresa Eléctrica, sobre la posibilidad del servicio.
- Una vez terminada la Obra se gestiona la **Aprobación del Cuerpo de Bomberos** para el **Permiso de Habitabilidad**.
- Y por último la **Devolución de los Fondos de Garantía**, que el caso de Manta es una letra de cambio.

8.1.2 Fase de Ejecución.

En esta fase hay que cumplir ciertos requisitos que son los siguientes:

- Se llama a **concurso de ofertas a los diferentes proveedores** que van a participar como proveedores.
- Se realizan los diferentes **contratos para los proveedores y contratista**, esto deben de ser a precio fijo, y considerando el mandato 8 de la las leyes de la República.



Manta...

Más cerca de Usted.



- Trámite para la **acometida de Agua potable y alcantarillado** de EMAPAM, Manta
- Trámite para **acometida de Energía Eléctrica**.
- **Contratación de seguros**, tanto de obra como de personal.
- Trámite para la sub división de los inmuebles, a través de la **declaratoria de propiedad horizontal**.

8.1.3 Fase de Promoción y Ventas

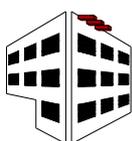
Para esta fase es indispensable contar con una firma jurídica para los diferentes contratos que hay que celebrar, la comercialización se encargara la misma Empresa y además:

- Se tiene diseñado un **tríptico publicitario** con las especificaciones, características e imágenes en 3D del proyecto.
- Trámite para poder colocar **la valla publicitaria** en obra.
- Firma por parte del representante legal de empresa y de los clientes del documento de **reserva y la promesa de contra venta**.

8.1.4 Fase de Entrega de viviendas y cierre.

Para esta fase es importante hacer cumplido ciertos requisitos que solicita el Cuerpo de bomberos y el Ilustre Municipio de la Ciudad de Manta.

- Tener la **Declaratoria de la Propiedad Horizontal**, documento habilitante para traspaso de dominio, de esta manera se establecen las alícuotas que corresponde a un pago porcentual por linderos y aéreas comunales, para gasto posteriores de administrativos y de mantenimiento del Edificio.
- Ante el registrador de la propiedad se hace el **traslado de dominio** a los nuevos propietarios.



Manta...

Más cerca de Usted.

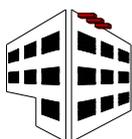


- Si todo el proyecto ha seguido las normas vigentes del Municipio se pide la **devolución de los fondos de garantía.**
- Liquidación y cierre de todos contratos y obligaciones contraídas durante la ejecución del proyecto.

Cuadro 58. Resumen de Gestiones en cada Fase del proyecto

FASE DEL PROYECTO	PERMISOD Y REGISTRO DE DOCUMENTOS	ORGANISMOS QUE INTERVIENEN
PLANIFICACIÓN	Compra del terreno	
	Escritura de la propiedad	Registro de la Propiedad
	certificado de gravamen	
	Impuesto predial	Municipio de Manta
	Línea de fabrica	
	Factibilidad de servicio de Agua Potable y Alc.	EMAPAM
	Factibilidad de servicio de Energía	Empresa Eléctrica
	Factibilidad de servicio de Telefonía	CNT
	Permiso de construcción	
	Planos Arquitectónicos	Colegio de Arquitectos
	Planos Estructurales	Colegio de Ingenieros
	Planos Eléctricos y sanitarios	Colegio de Ingenieros
	Cerramiento y trabajos varios	
	Informe de registro de Planos	Municipio de Manta
Póliza de fiel cumplimiento		
Permiso de construcción		
EJECUCIÓN	Acometida de Agua potable y alcantarillado	EMAPAM
	Acometida de Energía eléctrica	Empresa Eléctrica
	Contrato de Proveedores	Proveedores varios
PROMOCIÓN Y VENTAS	Material de publicidad	Proveedores varios
	Promesa de Compra Venta	Empresa PAZDESA
CIERRE	Declaratoria de propiedad Horizontal	Municipio de Manta
	Escritura de Compra Venta	Registro de la Propiedad
	Permiso de Habitabilidad	Municipio de Manta
	Recuperación de Garantía	Municipio de Manta

Manta...



Más cerca de Usted.



IMPUESTOS Y TRIBUTACIONES

En proyectos inmobiliarios se debe hacer los siguientes pagos:

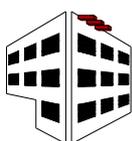
- Impuesto al valor agregado.
- Impuesto a la Renta.
- Impuesto a los capitales y la tasa de patente.
- El impuesto por compras se convierte en crédito fiscal, no es compensado con ventas, o sea este valor se va a gastos.
- Repartir el 15% a los trabajadores de las utilidades.
- Pagar el 25% de las utilidades el Fisco.

Conclusiones

En todas las fases del proyecto hay que cumplir con las normas vigentes, las cuales están claramente estipuladas en los reglamentos, el incumplimiento de estas será castigado como manda ley y podrían paralizar la obra.

Es indispensable asumir con responsabilidad la contratación de seguros e implementar reglas claras sobre seguridad industrial en la fase de ejecución de la obra.

Los contratos debes ser legibles y estipular tiempos de ejecución, calidades, cantidades y multas.



Manta...

Más cerca de Usted.



BIBLIOGRAFIA Y FUENTES:

Publicaciones

Vela M. **“Convertibilidad o dolarización: ¿Salida para el Ecuador?”**, Gestión, Quito, 1999.

Rojas M. y A. Valle. **“Dolarización en la economía ecuatoriana, Memoria Anual 1997”**, BCE, Quito, 1998.

Informe semestral del Banco Central del Ecuador.

Datos Estadísticos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo.

Ministerio de finanzas del Ecuador, **“Desempeño macroeconómico y fiscal CIFRAS PROVISIONALES SUJETAS A REVISIÓN”**, 2008

Juan Pablo Jaramillo, Balance de la CEPAL sobre **“La economía del Ecuador durante el 2008”**, 29 enero, 2009.

“Análisis de la metodología de la inflación”, escrita por Bruno Faidutti, jueves, 29 de junio, 2006

Páginas Web

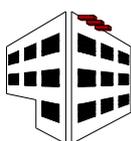
<http://es.wikipedia.org/wiki/Ecuador> (Aspectos poblacional y demográficos)

<http://www.elcomercio.com/Generales> (Nuevos Proyectos de Manta)

<http://www.eluniverso.com/2010/02/13/1/1356/economia-vuelve-crecerpoco.html>,

“Ecuador espera crecimiento del PIB en 3,4% para el 2010” Sábado, 13 de febrero del 2010.

<http://www.ccquito.org/content/view/64/54/> **“La Construcción, Industria del bienestar humano”**, 20 de enero del 2004.



Manta...

Más cerca de Usted.



<http://www.cronica.com.ec>, "Altos costos, "Talón de Aquiles", para no acceder a una vivienda", lunes, 15 de marzo de 2010.

<http://www.manta360.com>, "Geografía y Clima de Manta"

Plan de Negocios

Conjunto Habitacional "El Vergel", Quito, Federico Eliscovich, 2006.

Edificio "Nerea", Jan Warner, Quito, 2008.

Edificio "MV11", Edwin Oleas, 2009.

Cátedras con los Profesores del MDI 2010

Xavier Castellanos.

Ernesto Gamboa & Asociados.

Franklin Maigushasca.

Federico Eliscovich.

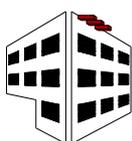
Alberto Hardessen.

Felipe Menal.

Hipólito Serrano.

Enrique Ledesma.

Roberto Salem.



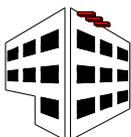
Manta...

Más cerca de Usted.



Karol Pazmiño
a r q u i t e c t a

taller de arquitectura...
Planificación - Diseño - Construcción



Manta...

Más cerca de Usted.