



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO Y

UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID

Colegio de Postgrados

Plan de Negocios

“CONJUNTO HABITACIONAL VILLAS CLUB DEL NORTE”

JORGE CARLO RIVADENEIRA ASTUDILLO

Tesis de postgrado presentada como requisito para la obtención del título de
MASTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS

MDI

Quito, Septiembre de 2008



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO Y

UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID

Colegio de Postgrados

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

Plan de Negocios

"CONJUNTO HABITACIONAL VILLAS CLUB DEL NORTE"

JORGE CARLO RIVADENEIRA ASTUDILLO

Fernando Romo Proaño, M.S.
Director del MDI – USFQ
Miembro del comité de Tesis

.....

Ing. Javier De Cárdenas
Director MDI, Madrid, UPM
Miembro del comité de Tesis

.....

Ing. Jaime Rubio
Miembro del comité de Tesis

.....

Ing. Xavier Castellanos
Director de Tesis
Miembro del comité de tesis

.....

Víctor Viteri Breedy, Ph.D.
Decano del Colegio de Postgrados

.....

Quito, Septiembre de 2008

© Derechos de Autor

JORGE CARLO RIVADENEIRA ASTUDILLO

2008

Master en Dirección de Empresas
Constructoras e Inmobiliarias MDI

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO 1.- RESUMEN EJECUTIVO	1
1.1 RESUMEN EJECUTIVO	1
1.1.1 ABSTRACT	3
CAPÍTULO 2.- ANÁLISIS MACROECONÓMICO NACIONAL	5
2.1 ANTECEDENTES	5
2.2 PIB	6
2.3 INFLACIÓN	8
2.4 TASAS DE INTERÉS	9
2.5 MIGRANTES	10
2.5.1 REMESAS DE MIGRANTES CON RELACION AL PIB	11
2.6 RIESGO PAÍS	11
CAPÍTULO 3.- ESTUDIO DE MERCADO	13
ANTECEDENTES	13
3.2 DEMANDA	15
3.3 OFERTA	20
3.3.1 ANÁLIS DE LA COMPETENCIA	21
3.4 DESCRIPCIÓN DEL SEGMENTO	21

CAPÍTULO 4.- ESTUDIO TÉCNICO	23
4.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	23
4.2 INSPECCIÓN	25
4.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS	26
4.4 ÁREA DEL PROYECTO	28
4.5 PARÁ METROS DE CONSTRUCCIÓN DE LA URBANIZACIÓN	32
4.5.1 USOS DE SUELO	32
4.5.2 RETIROS	32
4.5.3 ALTURAS	33
4.5.4 CERRAMIENTOS	33
4.5.5 AMPLIACIONES Y MODIFICACIONES	33
4.6 DESCRIPCIÓN DEL LOTE	33
4.7 DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD HABITACIONAL	34
4.7.1 MATERIALES	35
4.7.2 TIPOLOGÍA DEL DISEÑO	35
4.7.3 COLORES	35
4.7.4 ADOSAMIENTOS	36
4.7.5 INSTALACIONES	36
4.8 VISTAS	36
4.8.1 VISTA DORMITORIO MASTER	36
4.8.2 VISTA DORMITORIO 1	37

4.8.3 VISTA DORMITORIO 2	37
4.8.4 VISTA COCINA	38
4.8.5 VISTA SALA PRINCIPAL	39
4.8.6 VISTA FRONTAL	39
4.8.7 VISTA GENERAL	39
4.8.8 VISTA LATERAL	40
4.9 PRESUPUESTO Y CRONOGRAMAS DE CONSTRUCCIÓN	41
CAPÍTULO 5.- ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y ESTRATEGIA COMERCIAL	47
5.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	47
5.1.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS ORQUÍDEAS 3	48
5.1.3 CARACTERÍSTICAS DE PORTOVELLO	49
5.2 POSICIONAMIENTO CON RELACIÓN A LA COMPETENCIA	50
5.3 ANÁLISIS FODA	51
5.4 ESTRATEGIA COMERCIAL	52
5.5 CANAL DE DISTRIBUCIÓN	52
5.6 ESTRATEGIA DE PRECIOS	52
5.7 POLÍTICAS DE VENTAS	53
CAPÍTULO 6.- ANÁLISIS FINANCIERO	54

6.1 INCIDENCIA DEL COSTO POR M ² DEL ÁREA VENDIBLE	54
6.2 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO	55
6.2.1 COSTO DEL TERRENO	56
6.2.2 COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN	56
6.2.3 GASTOS GENERALES	56
6.2.3.1 GASTOS DURANTE LA CONSTRUCCIÓN	57
6.2.3.2 GASTOS HASTA ENTREGA DE VIVIENDAS	57
6.2.4 IMPREVISTOS	58
6.3 VENTAS DEL PROYECTO	58
6.4 RESULTADOS ECONÓMICOS	59
6.5 ANÁLISIS FINANCIERO	60
6.5.1 EGRESOS MENSUALES	60
6.5.2 INGRESOS MENSUALES	62
6.5.3 FLUJO DE FONDOS	65
6.6 TASA DE DESCUENTO	66
6.7 DETERMINACIÓN DEL VAN	67
6.8 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	68
6.8.1 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VARIACIÓN EN VENTAS	68
6.8.1.1 INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO 6.8	69
6.8.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS	69
6.8.2.1 INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO 6.9	70
6.8.3 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VARIACIÓN DEL PRECIO	70

6.8.3 INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO 6.8.3	71
6.9. CONCLUSIÓN	71
CAPÍTULO 7.- GERENCIA DE PROYECTO	72
7.1 ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO	72
7.1.1 EQUIPO DE PROYECTO	73
7.1.2 METAS DEL PROYECTO	73
7.2.1 RESULTADOS ECONÓMICOS FINANCIEROS	73
7.1.2.2 CRONOGRAMA	73
7.1.3 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	73
7.1.4 CLIENTES DEL PROYECTO	73
7.1.5 CICLO DE VIDA DEL PROYECTO	73
7.1.5.1 FASES DE PLANEACIÓN	73
7.1.5.2 FASE DE EJECUCIÓN	73
7.1.5.3 FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS	74
7.1.5.4 FASE DE ENTREGA DE VIVIENDAS Y CIERRE DE PROYECTO	74
7.1.6 PROMOCIÓN, CONTRUCCIÓN, GERENCIA, FINANCIAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN	75
7.1.7 FACTORES CONDICIONANTES, GRADO DE RIESGOS ACEPTADOS Y LÍMITES DEL PROYECTO	75
7.1.7.1 FACTORES CONDICIONANTES	75
7.1.7.2 GRADO DE RIESGO ACEPTADOS	76

7.1.7.3 LÍMITES DEL PROYECTO	76
7.1.8 POLÍTICAS DE CAMBIOS	76
7.2. ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO (EDT)	76
CAPÍTULO 8.- ASPECTOS LEGALES	78
8.1 ANTECEDENTES	78
8.2 GESTIONES DURANTE FASE DE PLANIFICACIÓN	78
8.3 GESTIONES DURANTE FASE DE EJECUCIÓN	79
8.4 GESTIONES DURANTE FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS	79
8.5 GESTIONES DURANTE FASE DE ENTREGA Y CIERRE	79
REFERENCIAS BILIOGRÁFICAS	80
REFERENCIAS ELECTRÓNICAS	81
OTRAS REFERENCIAS	81

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 2.1.- PIB	6
TABLA 2.2.- PIB POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (1)	7
TABLA 2.3.- PIB POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (2)	7
TABLA 2.4.- INFLACIÓN DESDE EL AÑO 2001 A ENERO 2008	8
TABLA 2.5.- TASAS DE INTERÉS PARA VIVIENDAS	9
TABLA 2.7.- REMESAS DE MIGRANTES CON RELACIÓN AL PIB	11
TABLA 2.8.- RIESGO PAÍS	12
TABLA 3.1.- CRECIMIENTO POBLACIONAL DE PORTOVIEJO	16
TABLA 3.2.- HOGARES QUE ARRIENDAN VIVIENDA EN PORTOVIEJO	17
TABLA 3.3.-RELACIÓN COMPARATIVA ENTRE HOGARES QUE ARRIENDAN Y CRECIMIENTO POBLACIONAL EN PORTOVIEJO	18
TABLA 3.4.- CANONES DE ARRIENDO MENSUAL DE LOS AÑOS 2006-2007 EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO	19
TABLA 3.5.- RELACIÓN PORCENTUAL DE CANONES DE ARRIENDO MENSUAL EN PORTOVIEJO EN EL AÑO 2007	20

TABLA 3.6.- OFERTA DE LA COMPETENCIA DIRECTA DEL CONJUNTO HABITACIONAL "VILLAS CLUB DEL NORTE"	21
TABLA 4.1.- LOTES ETAPA 1	30
TABLA 4.2.- LOTES ETAPA 2	31
TABLA 4.3.- LOTES TOTALES POR ETAPAS	32
TABLA 4.4.- PRESUPUESTO DE VIVIENDA TIPO	40
TABLA 4.5.- COSTO TOTAL DEL TERRENO	41
TABLA 4.6.- PRESUPUESTO TOTAL DE VIVIENDAS	41
TABLA 4.7.- CRONOGRAMA VALORADO DE AVANCE DE OBRA (1 CASA)	43
TABLA 4.8.- CRONOGRAMA VALORADO TOTAL DE OBRA	44
TABLA 5.1.- COMPETENCIA VILLAS CLUB DEL NORTE POR PROMOTORES	46
TABLA 5.2.- COMPETENCIA DE VILLAS CLUB DEL NORTE. AREA M ² Y PRECIO	48
TABLA 5.3.- POSICIONAMIENTO DE "VILLAS CLUB DEL NORTE FRENTE A LA COMPETENCIA	49
TABLA 5.4.- PRECIOS POR M ² DE VIVIENDAS DE "VILLAS CLUB DEL NORTE" Y LA COMPETENCIA	52
TABLA 5.5.- INGRESOS MENSUALES	53

TABLA 6.1.- INCIDENCIA DEL COSTO POR M ² DEL ÁREA ÚTIL DEL TERRENO	54
TABLA 6.2.- COSTOS TOTALES DEL PROYECTO	54
TABLA 6.2.1.- COSTO TOTAL DEL TERRENO	55
TABLA 6.2.2.- COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCIÓN	56
TABLA 6.2.3.- GASTOS GENERALES	56
TABLA 6.2.4.- GASTOS DURANTE LA CONSTRUCCIÓN	57
TABLA 6.2.5.- GASTOS HASTA ENTREGA DE VIVIENDAS	57
TABLA 6.3.- MONTO DE VENTAS	58
TABLA 6.4.- RESULTADOS ECONÓMICOS	59
TABLA 6.5.- PLAN DE EGRESOS	60
TABLA 6.6.- FLUJO DE INGRESOS	62
TABLA 6.7.- PLAN DE INGRESOS Y EGRESOS MENSUALES	64
TABLA 6.8.- ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VARIACIÓN DE LA VELOCIDAD EN VENTAS	67
TABLA 6.9.- ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS	68
TABLA 6.10.- ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VARIACIÓN DEL PRECIO	69

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 6.1.- INCIDENCIA PORCENTUAL COSTOS TOTALES DEL PROYECTO	55
GRÁFICO 6.2.- MONTO DE VENTAS EN % TOTAL DE VENTAS	58
GRÁFICO 6.3.- EGRESOS MENSUALES	60
GRÁFICO 6.4.- EGRESOS ACUMULADOS	60
GRÁFICO 6.5.- INGRESOS MENSUALES	63
GRÁFICO 6.6.- INGRESOS ACUMULADOS	63
GRÁFICO 6.7.- INGRESOS EGRESOS Y SALDOS MENSUALES	64
GRÁFICO 6.8.- PERFIL DEL VAN SEGÚN DURACIÓN DE FASE DE VENTAS	68
GRÁFICO 6.9.- VAN VS AUMENTO DE COSTOS	69
GRÁFICO 6.10.- VAN VS DMINUCIÓN DE PRECIOS	70
GRÁFICO 7.10.- CRONOGRAMA DE LA FASE DEL PROYECTO	72
GRÁFICO 7.20.- E.D.T	77

1. - RESUMEN EJECUTIVO

1.1. RESUMEN EJECUTIVO

Este plan de negocios, analiza la viabilidad del proyecto inmobiliario "Villas Club del Norte", que se encuentra ubicado en la ciudad de Portoviejo, provincia de Manabí, Ecuador.

Gracias al modelo económico de la dolarización se ha podido evitar repuntes importantes en el índice inflacionario nacional aunque en el último trimestre se ha producido una importante alza en el índice inflacionario, debido a la incertidumbre y agitación política que se vive en la actualidad, por lo que la inflación hasta el mes de Junio del presente año, alcanzó el 9.69%, aunque se han observado incrementos en el PIB nacional con relación a años anteriores.

Los migrantes son parte fundamental para el sostenimiento del modelo económico vigente, ya que con sus remesas estos aportan a la circulación de capital, lo cual favorece las inversiones en sectores que forman parte de la economía nacional en especial el sector inmobiliario, el cual se ha beneficiado para configurar una oportunidad propicia para los negocios y las inversiones dentro del sector.

Según el estudio de demanda realizado en la ciudad de Portoviejo, debemos acotar que, según los datos y las proyecciones realizadas hasta el año 2015 nos arrojan como saldo que en el 2008 y 2009, existen alrededor de 9.836 y 10.043 hogares respectivamente que se encuentran en condiciones de arriendo y que por ende no cuentan con vivienda propia, los cuales tienen un ingreso promedio de \$1.500 USD al mes, lo cual les permitiría acceder a nuestra oferta de viviendas.

"Villas Club del Norte" se encuentra ubicada en la ciudad de Portoviejo, Provincia de Manabí en la prolongación de la Avenida San Valentín y calle nueva de la Parroquia 18 de Octubre. Contará con 61 viviendas de 55,66m² de construcción, con un área promedio de 130.00m² de área de lote de terreno, a un precio por m² de \$ 470,72 USD, lo que nos da un precio por vivienda de \$ 26.200 USD.

La promoción del proyecto correrá a cargo de la Compañía Promotora, pactando publicidad en prensa escrita de la ciudad de Portoviejo, destacando las ventajas que tiene el conjunto tales como:

- ✓ Excelente ubicación con proximidad a rutas de cooperativas de transporte urbano y demás servicios.
- ✓ Conjunto formado por casas y no por departamentos, ya que esta es la preferencia del mercado en la ciudad de Portoviejo.
- ✓ Viviendas con acabados completos.
- ✓ Agradable diseño arquitectónico.
- ✓ Número relativamente bajo de unidades con relación a la competencia.
- ✓ Precios competitivos.
- ✓ Conjunto cerrado con guardiana las 24 horas.

El equipo del proyecto estará integrado por un Gerente del proyecto, un arquitecto que se encargara de los estudios, un supervisor de obra y los obreros.

El proyecto está contemplado para un periodo de tiempo de 24 meses, iniciando en la fase de planificación y concluyendo con la entrega de las viviendas y el cierre del proyecto.

La tasa de descuento, requerida del proyecto será de un 24%, lo cual nos da como resultado un VAN de \$ 172.990. Valor que esta dentro de los parámetros de aceptación por parte de los promotores.

En conclusión el proyecto desde el punto de vista financiero resulta ser rentable siempre y cuando se lleve a cabalidad el plan de negocios trazado y que las circunstancias externas analizadas no cambien de una manera impredecible.

1.1.1. ABSTRACT

This plan of businesses, analyzes the viability of the real estate project “Villas Club del Norte”, that is located in the city of Portoviejo, province of Manabí, Ecuador.

Thanks to the economic model of the dollarization have been able to avoid important rises in the national inflationary index although in the last quarterly, an important rise in the inflationary index has taken place, due to the uncertainty and political agitation that are lived at the present time, reason why the inflation until the month of June of presents displays year, reached the 9,69%, although increases in the national GIP in relation to previous years have been observed.

The migrants are fundamental part for the support of the effective economic model, since with their remittances these contribute to the circulation of capital, which favors the investments in sectors that comprise of special the national economy in the real estate sector, which has benefitted to form a propitious opportunity for the businesses and the investments within the sector.

According to the study of demand made in the city of Portoviejo, we must limit that, the data and the projections made until year 2015 throw as balance that in the 2008 and 2009, exist around 9.836 and 10.043 homes respectively that are in conditions of leasing and which therefore they do not count on own house, which they have an

entrance average of \$1.500 USD to the month, which would allow them to accede to our supply of houses.

"Villas Club del Norte" is located in the city of Portoviejo, Province of Manabí in the prolongation of the Avenue San Valentín and Calle Nueva of the Parroquia 18 de Octubre. It will count on 61 houses of 55,66m² of construction, with an area average of 130.00m² of area of lot of land, to a price by m² of \$ 470.72 USD, which gives to a price by house of \$ 26,200 USD us

The promotion of the project will be the responsibility of the Promotional Company, agreeing to publicity in press written of the city of Portoviejo, emphasizing the advantages that the set has such as:

- Excellent location with proximity to routes of cooperatives of urban transport and other services preference of the market in the city of Portoviejo.
- Finished houses with complete details.
- Pleasant architectonic design.
- Number relatively under units in relation to the competition.
- Competitive prices
- Entire community with surveillance 24 hours.

The equipment of the project will be integrated by a Manager of the project, an architect who was in charge of the studies, a work supervisor and the workers.

The project is contemplated for a period of time of 24 months, initiating in the phase of planning and concluding with the delivery of the houses and the closing of the project.

The rate of discount, required of the project will be of a 24%, which gives like result VAN us of \$ 172.990. Value that this within the parameters of acceptance on the part of the promoters.

In conclusion the project from the financial point of view turns out to be profitable as long as the plan of businesses takes to perfectly drawn up and that the analyzed external circumstances do not change of an unpredictable way.

2.- ANÁLISIS MACROECONÓMICO NACIONAL

2.1. ANTECEDENTES

El sector de la construcción, en la última década ha presentado signos de desarrollo, gracias ante todo a la dolarización, factor preponderante para que el índice de inflación no suba estrepitosamente, cosa que ocurría con anterioridad cuando la moneda corriente era el Sucre, además del desarrollo de empresas inmobiliarias que

han sido puntales importantes para el impulso de nuevas inversiones dentro del sector de la construcción.

La pujante situación del sector de la construcción inmobiliaria merece un análisis profundo, el investigar su desarrollo en el Ecuador y la repercusión que ha tenido como rubro importante al PIB nacional, nos permite tener una exploración de la evolución tanto de la demanda como oferta de viviendas, los cuales se consolidan en proyectos de pequeña, mediana y gran envergadura, el principal punto que se puede enfocar es que gracias a la estabilidad macroeconómica, gracias al sistema de la dolarización, resulta menos riesgoso realizar una inversión de largo plazo, tanto para constructores y empresarios, como para compradores.

Es necesario señalar que en el año 2008, las compañías constructoras han tenido que afrontar un doble desafío, por un lado el asumir mayores precios de los materiales de construcción, y por otro lado negociar con entidades financieras más cautelosas al momento de otorgar crédito hipotecario y crédito para el constructor.

En lo que respecta al precio de los materiales, según la **Revista Gestión**, en su edición, del mes de Julio del 2008, los precios de la construcción subieron un 7% el año pasado y para este año se tiene una proyección del 12%, y otros materiales como el hierro han subido hasta un 100% debido principalmente a la depreciación del dólar con relación a otras monedas y al gran consumo de países como China e India, por lo que se prevé que en las cláusulas de contratos entre los clientes y las promotoras se especifique el reajuste de los precios como consecuencia del alza continua de los materiales de construcción.

La oferta de créditos hipotecarios es cada vez más variada en el mercado financiero, sin embargo, quien desea vivir tranquilo debe poner mucho ojo en las condiciones.

Los expertos recomiendan que los plazos más largos permitan acceder a cuotas menores que a su vez no sobrepasan el límite máximo entre la cuota y el ingreso mensual, que suele ser del 15, 20 o 30%.

Actualmente, las instituciones financieras entregan créditos desde tres hasta 20 años, como es el Banco Pichincha. Pero en el caso de los préstamos hipotecarios del Seguro Social, el plazo se extiende hasta 25 años.

Vale la pena y a su vez es de suma importancia señalar que el año 2007 no fue un buen año para el sector inmobiliario y en el 2008 este tiene varios retos.

2.2. PIB

Tabla 2.1

PRODUCTO INTERNO BRUTO

	PIB NOMINAL (En millones de dólares)	PIB REAL (En millones de dólares de 2000)	PIB per cápita real 2000 (dólares)	PIB per cápita nominal (dólares)	TASAS DE CRECIMIENTO				Población miles de habitantes
					PIB (En millones de dólares)	PIB real	PIB per cápita real	PIB per cápita en dólares	
1995	20,196	15,203	1,415	1,879					
1996	21,268	15,568	1,343	1,835	5.3%	2.4%	-5.1%	-2.3%	
1997	23,635	16,199	1,376	2,008	11.1%	4.1%	2.5%	9.4%	11,773
1998	23,255	16,541	1,384	1,946	-1.6%	2.1%	0.6%	-3.1%	11,948
1999	16,674	15,499	1,279	1,376	-28.3%	-6.3%	-7.6%	-29.3%	12,121
2000	15,934	15,934	1,296	1,296	-4.4%	2.8%	1.3%	-5.8%	12,299
2001	21,250	16,784	1,345	1,703	33.4%	5.3%	3.8%	31.4%	12,480
2002	24,899	17,497	1,382	1,967	17.2%	4.2%	2.8%	15.5%	12,661
2003	28,636	18,122	1,411	2,230	15.0%	3.6%	2.1%	13.4%	12,843
2004	32,642	19,572	1,502	2,506	14.0%	8.0%	6.5%	12.4%	13,027
2005	37,187	20,747	1,570	2,814	13.9%	6.0%	4.5%	12.3%	13,215
2006	41,402	21,555	1,608	3,088	11.3%	3.9%	2.4%	9.7%	13,408
2007	44,400	22,296	1,639	3,263	7.2%	3.4%	1.9%	5.7%	13,605
2008	40,508	23,067	1,671	3,514	-8.8%	3.5%	2.0%	7.7%	13,804

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de elaboración: Enero 2008

El principal indicador del crecimiento y estabilidad económica de toda nación es el PIB (Producto Interno Bruto) el mismo que ha mostrado un creciente desarrollo desde el año 2001, y esta tendencia se ha mantenido hasta comienzos del año 2008.

Tabla 2.2

PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA (1)
MILLONES DE DOLARES DE 2000

AÑOS	MINAS Y CANT.	COMERCIO	INDUSTRIA	TRANSPORTE	AGRICULTURA	CONSTRUCCION	OTROS	PIB
1997	3,184	2,673	2,330	1,269	1,309	1,271	4,163	16,199
1998	3,133	2,693	2,458	1,322	1,244	1,268	4,423	16,541
1999	3,177	2,392	2,329	1,321	1,405	952	3,922	15,499
2000	3,430	2,483	2,170	1,413	1,466	1,127	3,845	15,934
2001	3,466	2,603	2,276	1,420	1,524	1,349	4,147	16,784
2002	3,380	2,649	2,333	1,421	1,620	1,619	4,476	17,497
2003	3,583	2,741	2,440	1,447	1,690	1,608	4,612	18,122
2004	4,490	2,847	2,519	1,477	1,726	1,673	4,840	19,572
2005	4,540	2,996	2,752	1,511	1,814	1,796	5,338	20,747
2006	4,585	3,134	2,987	1,565	1,853	1,832	5,600	21,555
2007	4,330	3,288	3,123	1,627	1,929	2,034	5,965	22,296

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de elaboración: Enero 2008

Tabla 2.3

PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA (2)
TASA DE CRECIMIENTO

AÑOS	MINAS Y CANT.	COMERCIO	INDUSTRIA	TRANSPORTE	AGRICULTURA	CONSTRUCCION	OTROS	PIB
1998	-1.6	0.7	5.5	4.2	-5.0	-0.2	6.2	2.1
1999	1.4	-11.2	-5.2	-0.0	13.0	-24.9	-11.3	-6.3
2000	8.0	3.8	-6.8	7.0	4.3	18.3	-2.0	2.8
2001	1.1	4.8	4.9	0.5	3.9	19.7	7.8	5.3
2002	-2.5	1.8	2.5	0.1	6.3	20.0	7.9	4.2
2003	6.0	3.5	4.6	1.8	4.4	-0.7	3.1	3.6
2004	25.3	3.9	3.2	2.1	2.1	4.0	4.9	8.0
2005	1.1	5.2	9.2	2.3	5.1	7.4	10.3	6.0
2006	1.0	4.6	8.5	3.6	2.1	2.0	4.9	3.9
2007	-5.6	4.9	4.5	4.0	4.1	11.0	6.5	3.4

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de elaboración: Enero 2008

En los gráficos 2.2 y 2.3 se demuestra como el PIB de la construcción antes de la dolarización, es decir los años 1997, 1998 y 1999 se encontraba con un factor negativo en relación al PIB real.

Una vez que se implementó la Dolarización, el PIB de la construcción creció en mayor porcentaje en relación al PIB real, demostrándose que la construcción y desarrollo inmobiliario se han visto favorecidos en los últimos años

2.3. INFLACIÓN

En economía, la inflación es el aumento sostenido y generalizado del nivel de precios de bienes y servicios, medido frente a un poder adquisitivo estable. Se define también como la caída en el valor de mercado o del poder adquisitivo de una moneda en una economía en particular, lo que se diferencia de la devaluación, dado que esta última se refiere a la caída en el valor de la moneda de un país en relación con otra moneda cotizada en los mercados internacionales, como el Dólar estadounidense en relación al Euro.

Antes de la dolarización, el Ecuador atravesó por uno de sus peores procesos inflacionarios, y esto ocasionó notables pérdidas económicas en el país, derivándose en el alza de los precios en los combustibles víveres, productos y servicios.

Tabla 2.4

INFLACION EN EL ECUADOR DESDE EL 2001 HASTA EL MES DE JUNIO DEL 2008

INFLACION	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
%	22.44%	9.36%	6.07%	1.95%	3.14%	2.87%	3.32%	9.69%

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de elaboración: Junio 2008

En la tabla se puede observar que gracias a la dolarización a partir del año 2001, el Ecuador empezó una época de estabilidad de precios, y esto ayudo a que los ecuatorianos tengan un mayor acceso a créditos, llegando la inflación a estar en un 22,44%, para al año siguiente estar a un 9,36%, hasta llegar al año 2007 a un 3,32%, según estimaciones del Banco Central, en los últimos meses ha habido una escalada importante en el índice inflacionario

del país llegando al 9,69% en el mes de Junio del 2008, lo que ha provocado un aumento de los precios de los productos de primera necesidad así como los precios de los materiales de construcción, especialmente el hierro y otros.

Esto debido a la subida del precio del petróleo y del aumento de demanda por parte de países como China e India.

2.4. TASAS DE INTERÉS

A partir de la crisis del año 1999, el sector financiero nacional se vio muy afectado ya que algunas instituciones empezaron a quebrar y esto detonó en la desconfianza de los clientes a depositar sus ahorros, ya que estos obligados por la situación prefirieron adquirir bienes tales como vehículos, vivienda, etc.

Tabla 2.5

TASA DE INTERES PARA VIVIENDA POR INTITUCION FINANCIERA	
INSTITUCION FINANCIERA	TASA DE INTERES
AMAZONAS	12.27
GUAYAQUIL	13.17
INTERNACIONAL	12.93
LITORAL	13
LOJA	13.49
MACHALA	12.68
MM JARAMILLO ARTEAGA	12.44
PACIFICO	11.7
PICHINCHA	12.07
PROCREDIT	13.5
PRODUBANCO	12.48
RUMIÑAHUI	12.57
SOLIDARIO	12.95
CALCETA	13.47
CODESARROLLO	13.11
COMERCIO	12.29
CHONE	13.17
15 DE ABRIL	12.88
29 DE OCTUBRE	13.04

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de elaboración: Enero 2008

Tabla 2.6
TASAS DE INTERES PARA VIVIENDA



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Banco Central del Ecuador

Fecha de elaboración: Enero 2008

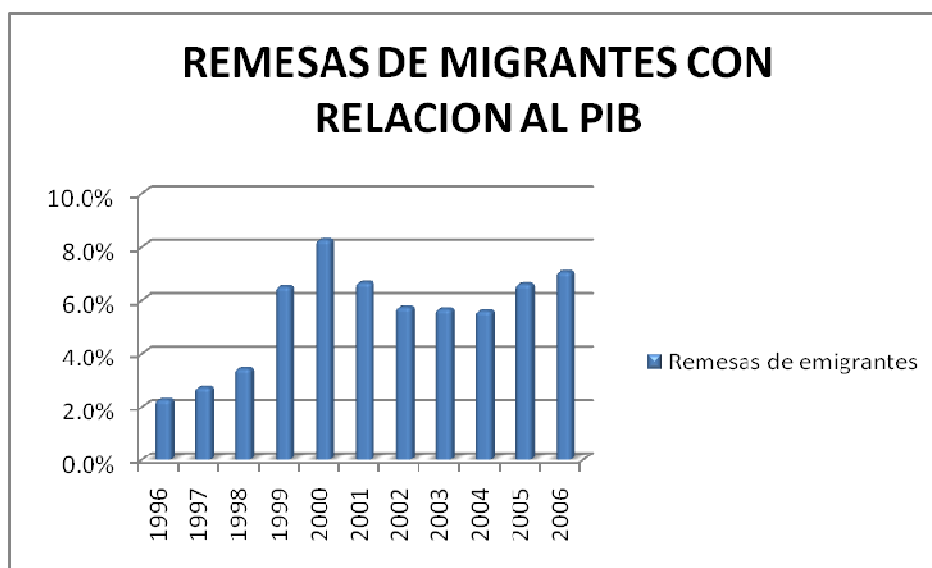
Actualmente las tasas de interés para vivienda fluctúan entre el 11.7% al 13.49% según la institución financiera que otorgue el crédito, aunque existe la real determinación del gobierno por bajar las tasas de interés.

2.5. MIGRANTES

En la última década, las remesas enviadas por los migrantes desde países como España, Estados Unidos e Italia, se han convertido en uno de los más importantes aportes para el PIB nacional, ya que gracias a estos aportes a la economía, se han beneficiado sectores como el de la construcción, ya que ha incrementado la demanda por vivienda debido a la liquidez existente en la población y la necesidad de invertir en bienes tales como casas, departamentos, fincas, etc.

2.5.1. REMESAS DE MIGRANTES CON RELACIÓN AL PIB

Tabla 2.7



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Banco Central del Ecuador

Nota: Información actualizada hasta Febrero 2008

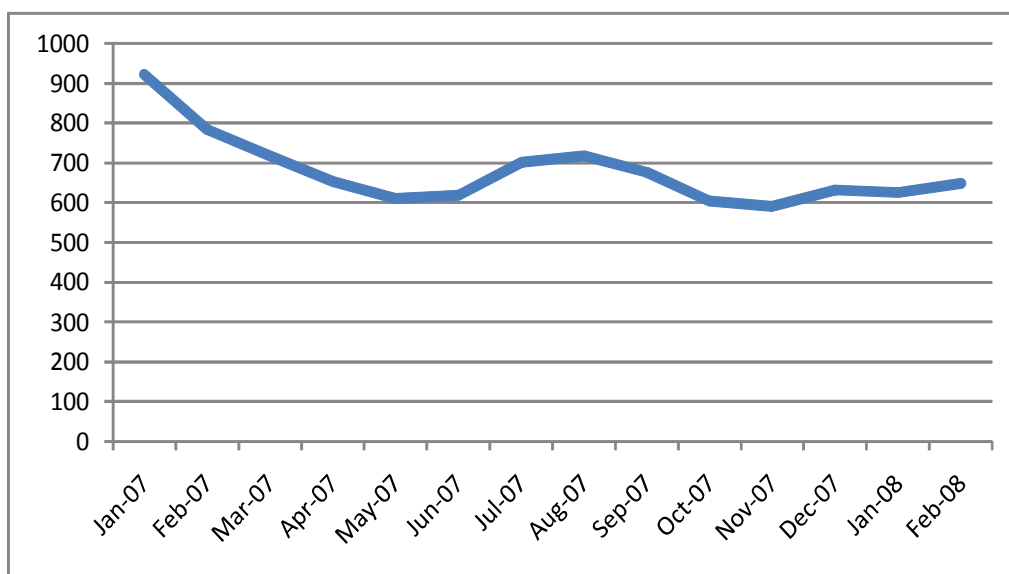
En la tabla se puede observar y destacar como las remesas enviadas por los migrantes han sido un importante aporte al PIB nacional ya que a partir del año 2000 significó el 8.30% del PIB y en el año 2006 representó el 7% del PIB.

2.6. RIESGO PAÍS

El riesgo país ha tenido un comportamiento normal en estos últimos meses, es decir que a partir de Octubre del 2007 se ha mantenido entre los 590 y 648 puntos del mes de febrero del año 2008, este pequeño incremento se debe a los sucesos políticos que suceden actualmente en el país, tales como la asamblea nacional constituyente y la incertidumbre que esta genera a los inversionistas tanto nacionales como extranjeros que se mantienen con cautela por la inestabilidad actual.

Tabla 2.8

RIESGO PAIS DESDE ENERO 2007 A FEBRERO DEL 2008



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Banco Central del Ecuador

Nota: Información actualizada hasta Febrero 2008

Como conclusión debemos culminar que para el mercado inmobiliario se presenta un ambiente de incertidumbre, especialmente debido al índice inflacionario que presenta una tendencia a subir. La expectativa política por saber si se aprueba o no la nueva constitución preparada en Montecristi; situación que no hemos profundizado en el estudio, pero que tiene un nivel de influencia positivo dentro del entorno macroeconómico. Además que esta agitación política podría causar que el ahorrista decida invertir en activos como casa y departamentos y gracias a que existe una

mayor liquidez producto al alza del precio del petróleo lo que permite que una mayor cantidad de gente pueda endeudarse.

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. ANTECEDENTES

Para la realización del estudio de mercado, se utilizó información cuantitativa, recolectada a través de los datos del el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos obtenidos del Censo Nacional de población y vivienda del año 2001, y de información tomada por investigación realizada por el autor.

Conocer el mercado y las fuerzas que condicionan a este nos permitirán reducir el riesgo y nos ayudará a establecer la demanda y el perfil del cliente al cual queremos llegar con un proyecto inmobiliario y así de esta manera implementar una adecuada estrategia comercial.

El mercado correspondiente al del nivel socio económico medio y medio bajo, caracteriza al cliente potencial del conjunto habitacional “Villas Club del Norte” en la ciudad de Portoviejo, provincia de Manabí, Ecuador.

La fuente de información para el análisis de la demanda se centra en el estudio del déficit de vivienda en la ciudad de Portoviejo, específicamente en los hogares que no poseen casa propia y que están arrendando o que recién están conformando un

hogar, es decir analizando datos cuantitativos para obtener una información que nos sirva establecer parámetros de decisión para futuras inversiones inmobiliarias.

El déficit provincial se estima en 78.000 viviendas en la actualidad de las cuales para la ciudad de Portoviejo se establecería el 31.39%¹, estos datos abarcan tanto el área urbana y rural, en esto se ha considerado que el déficit puede ser mucho mayor en relación al censo del 2001 que establecía un déficit de 70.000 viviendas, considerando que en 7 años la población ha crecido a pesar de las emigraciones.

Portoviejo posee el 31.39% del total estimado de déficit de vivienda dentro de la provincia, se ha determinado tanto la población urbana y rural considerando que ocupa un tercer lugar por debajo de Chone y Manta respectivamente, a esta información debe agregarse que del total de déficit de vivienda, no se está considerando cuantificaciones en cuanto a la disponibilidad de servicios básicos de todo tipo para las viviendas que fueron censadas, existiendo valores independientes a estos.

Los datos que arroja el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos determinó que existe un total de 51.538 viviendas en Portoviejo, considerando a esto un déficit del 31,39%² a nivel de la provincia lo que permitió establecer un total de déficit en Portoviejo de 35360 viviendas, de las cuales 24.752 corresponden al sector urbano y 10.608 a nivel rural.

Este déficit puede justificarse en los estudios recientes realizados en la ciudad, en el que se consideran como aspectos esenciales dentro del desarrollo del sector de la vivienda, situaciones como la real posibilidad del costo de la vivienda y qué condiciones existen para poder pagarla, ya que resulta muchas veces inalcanzable el precio de tener vivienda propia, paralelo a esto las regulaciones sobre la vivienda, que incrementan los costos para los pobres.

¹ Censo Nacional de Vivienda 2001

² Censo Nacional de Vivienda 2001

La falta de solidez de las políticas de los marcos institucionales para el suministro de servicios públicos como agua, alcantarillado y recolección de desechos, los datos del registro de Planificación Urbana y Rural del Municipio de Portoviejo establece en el año 2008 en la ciudad existen 50.000 hectáreas urbanas, pero analiza que dentro de este total 30000 hectáreas están ocupadas, y se tiene como terrenos baldíos 20.000 hectáreas³ que por diversos motivos se señala no se ha construido, dando como principal aspecto la falta de servicios básicos, pero en la actualidad se ha esta llegando a toda la ciudad con la implementación del plan maestro de agua potable y alcantarillado.

Es importante acotar que muchos de los habitantes urbanos pobres del cantón Portoviejo viven sin ninguna certidumbre de posesión de la pertenencia, albergándose de manera ilegal debido a factores como:

- Deficientes manejos de suelo, que no suministran suficiente territorio desarrollado a precios bajos.
- Las regulaciones de suelo y vivienda vuelven costosa la vivienda formal.
- Las regulaciones de vivienda y suelo implican gestiones largas y pesadas, dificultando el acceso a los más pobres.
- La falta de acceso al crédito.

El carente apoyo para financiar viviendas para sujetos considerados no “aptos” para el crédito es otro aspecto por demás importante referir, la diversidad y cantidad de requerimientos que las instituciones financieras tanto públicas como privadas exigen al momento del otorgamiento de créditos para vivienda fomenta el poco incentivo al ahorro y la inversión a largo plazo, sobre todo por el mejoramiento del nivel de vida, especialmente para las personas del estrato social medio-medio bajo.

3.2. DEMANDA

Desde hace algún tiempo se han abierto diversas interrogantes sobre la validez del modelo del desarrollo y planificación urbana que está ocurriendo en Portoviejo,

³ Dirección de Planificación y Desarrollo Urbanístico del Municipio de Portoviejo 2008

fundamentado principalmente en una periferización y expansión desordenada en las anteriores administraciones municipales

En el marco de esta investigación se abordará el aspecto relacionado al déficit de vivienda urbana, pero enfocado principalmente a la preferencia que las instituciones financieras tienen al momento de conferir apoyo financiero para la adquisición de algún tipo de vivienda.

Si bien es cierto existe preocupación en estos aspectos, es también válido decir, que el crecimiento de la demanda de viviendas en el cantón depende fundamentalmente del crecimiento de la población, de el aumento de los ingresos, especialmente las remesas que envían los migrantes constituyendo una importante fuente de recursos, los precios, y gustos o preferencias urbanísticas, la población de Portoviejo, se encuentra actualmente demandando soluciones habitacionales que comúnmente se están ofertando en el mercado local, refiriéndonos a las urbanizaciones de carácter privado, estas han presentado un crecimiento acelerado debido por un lado al apoyo por parte de entidades financieras y por otro apuntado a la satisfacción de necesidades de las familias locales, como seguridad, aumento de la calidad de vida. etc.

La obtención de la demanda dentro de nuestra investigación se establecerá en primer término de acuerdo al crecimiento poblacional del cantón, desde el año 2005 hasta el año 2015, con una tasa de crecimiento anual del 1,5% dado en la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

A continuación una tabla estimativa de la proyección del crecimiento poblacional del cantón Portoviejo 2005 – 2015

Tabla 3.1

**CRECIMIENTO POBLACIONAL DE LA CIUDAD DE PORTOVIEJO HASTA EL AÑO 2010
(TASA 1.5%)**

AÑO	POBLACIÓN(HAB.)
2005	253060
2006	256856
2007	260708
2008	264619
2009	268588
2010	272617
2011	276706
2012	280857
2013	285070
2014	289346
2015	293686

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: INEC (Censo año 2001)

Fecha de elaboración: mayo 2008

La proyección del crecimiento poblacional estima que para el año 2015 el cantón Portoviejo tendrá 293.686 habitantes, la información proyectada es una herramienta de planificación fundamental en términos de suministrar a ingenieros, inversionistas o administradores urbanos, la información sólida que sirva como línea directriz para planificación y desarrollo estratégico en la segmentación de planes habitacionales.

Tomando en cuenta que la información de crecimiento poblacional es una herramienta dentro de nuestra investigación, debemos también apuntar a que segmento de esta población nos interesa determinar nuestra proyecto, el *target group* que enfoca nuestros propósitos es el de la población que alquila viviendas en el cantón, según el informe del Instituto del Banco Mundial en el Programa de Gestión Urbana y Municipal para Estrategias de Reducción de Pobreza Urbana⁴, considera que para ciudades latinoamericanas el segmento de población de

⁴ Programa de Gestión Urbana y Municipal "Estrategias para la Reducción de la Pobreza Humana"
- Instituto del Banco Mundial -

personas que alquilan cualquier tipo de hábitat físico es considerada como parte de una población media o media baja, por cuanto el nivel de vida, salario, inseguridad laboral, falta de acceso a programas financieros hace que este segmento se vea limitado en muchos aspectos, la lógica usada es que no pueden pagar por una vivienda apropiada, en la investigación contemplamos esta posibilidad de investigación, este segmento es el que más nos interesa explorar, para ello consideramos 2 partes fundamentales que aporten un resultado que justifique que este segmento es óptimo para la inversión que se pretende realizar.

La primera parte está determinada en el censo de población y vivienda dentro de el cual podremos conocer que parte del total de población urbana y rural del cantón Portoviejo alquila viviendas, para esto se ha proyectado una tabla desde el año 2005 hasta el 2015 con una tasa del 2,1%, con lo cual podremos establecer una comparación frente al crecimiento poblacional.

A continuación la tabla estimativa del número de hogares que arriendan Vivienda en el cantón Portoviejo hasta el año 2015

Tabla 3.2

**HOGARES QUE ARRIENDAN VIVIENDAS EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO
HASTA EL AÑO 2015 (TASA DE CRECIMIENTO 2.1%)**

AÑO	HOGARES EN ARRIENDO
2005	9242
2006	9436
2007	9634
2008	9836
2009	10043
2010	10254
2011	10469
2012	10689
2013	10913
2014	11142
2015	11376

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: INEC (Censo año 2001)

Fecha de elaboración: mayo 2008

La tabla determina que para el año 2015 existirán 11.376 hogares que arrendarán, este segmento nos interesa evaluar por cuanto representará una oportunidad clara para invertir en soluciones habitacionales para este target group.

La siguiente tabla mostrará la relación existente entre el crecimiento poblacional y hogares que arrienda vivienda en el cantón Portoviejo para considerar porcentajes que puedan establecer puntos más concretos de demanda.

Tabla 3.3

RELACIÓN COMPARATIVA ENTRE HOGARES EN ARRIENDO Y CRECIMIENTO POBLACIONAL EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO

AÑO	CRECIMIENTO POBLACIONAL	HOGARES EN ARRIENDO	RELACION PORCENTUAL
2005	253060	9242	3,65%
2006	256856	9436	3,67%
2007	260708	9634	3,69%
2008	264619	9836	3,71%
2009	268588	10043	3,73.%
2010	272617	10254	3,75%
2011	276706	10469	3,77%
2012	280857	10689	3,79%
2013	285070	10913	3,81%
2014	289346	11142	3,83%
2015	293686	11376	3,85%

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: J. de Inquilinato de Portoviejo

Fuente: INEC (Censo año 2001)

Fecha de elaboración: mayo 2008

La relación comparativa entre el crecimiento poblacional y el número de habitantes está determinada en este cuadro; el porcentaje que se muestra es el valor estimativo de la cuota que representan los hogares que arriendan vivienda ante el total de crecimiento poblacional.

La cuota de mercado que representa al segmento de hogares que arriendan es del 3% frente a la población del cantón Portoviejo hasta el año 2015, esta primera parte es referente como punto base para analizar oportunidades y sacar ventajas de un nicho de mercado que no ha sido lo suficientemente atendido

En segundo término los parámetros establecidos para considerar a la población que arrienda dentro de la clase media baja se da en el hecho de que dentro del país este segmento de la población sufre ciertas limitaciones para poder acceder a vivienda propia de manera rápida, ante esto debemos establecer información sólida que determina de una manera sostenida y sustentable la investigación de este punto, requiriendo para esto entrar en detalles, para lo cual consideramos de todo este segmento de hogares que arriendan vivienda del cantón Portoviejo, los valores que fluctúan en el pago mensual de estos arriendos, esta información es muy escasa ya que según los datos extraídos del juzgado de inquilinato del cantón Portoviejo, la cantidad de contratos registrados es muy irrisoria en comparación con los datos del último censo de vivienda del año 2001.

A continuación se muestra la tabla que indica los cánones de arriendo mensual de los años 2006 y 2007 en el cantón Portoviejo

Tabla 3.4

CÁNONES DE ARRIENDO MENSUAL DE LOS AÑOS 2006-2007 EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO

AÑO 2006	RANGO DE CÁNON DE ARRIENDO \$ USD.	AÑO 2007
272	50-80	243
410	80-110	352
507	110-150	472
82	150-200	110
36	200-220	41
TOTAL 1307		TOTAL 1218

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: J. de Inquilinato de Portoviejo

Fecha de elaboración: mayo 2008

Para hacer un análisis de este cuadro, debemos indicar que durante el año 2007, según los datos proporcionados por parte del Juzgado de Inquilinato del cantón Portoviejo hubo un total de 1218 contratos, los cuales se dividieron según el rango o valor acordado por arriendo mensual que es el siguiente:

- 243 pagan de \$50 a \$80
- 352 pagan de \$80 a \$110
- 472 pagan de \$110 a \$150
- 110 pagan de \$150 a \$200
- 41 pagan de \$200 hasta \$220

Así mismo para el año 2006 de un total de 1307 contratos se establecieron los siguientes rangos:

- 272 pagan de \$50 a \$80
- 410 pagan de \$80 a \$110
- 507 pagan de \$110 a \$150
- 82 pagan de \$150 a \$200
- 36 pagan de \$200 a \$220

Estos datos nos llevan a la conclusión de que el 3% de hogares que arriendan vivienda en la muestra obtenida de la ciudad de Portoviejo pagan un canon de arriendo que va de \$200 USD a \$220 USD, considerando que en el 2007 el censo arroja 9.242 hogares en condición de arriendo.

La siguiente tabla nos indica la relación porcentual entre los hogares en condición de arriendo durante el año 2007, los contratos de arriendo en condiciones legalmente declaradas durante el año 2007, los contratos que pagan un canon de arriendo de \$110 a \$150, y los contratos que pagan un canon de arriendo de \$80 a \$110.

Tabla 3.5

RELACIÓN PORCENTUAL DE CÁNONES DE ARRIENDO MENSUAL EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO EN EL AÑO 2007

AÑO	HOGARES EN CONDICION DE ARRIENDO	CONTRATOS DE ARRIENDO EN CONDICIONES LEGALMENTE DECLARADAS	CONTRATOS CON CÁNON DE ARRIENDO DE \$80 A \$110	CONTRATOS CON CÁNON DE ARRIENDO DE \$110 A \$150
2007	9242	1307	410	507
RELACION PORCENTUAL	100%	14,14%	4,43%	5,48%

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: J. de Inquilinato de Portoviejo

Fuente: INEC (Censo año 2001)

Fecha de elaboración: mayo 2008

Se demuestra que este segmento es una demanda potencial para cualquier proyecto, fomentando un profundo análisis cualitativo y cuantitativo que muestre el real beneficio que se pueda aportar a este segmento de mercado con viviendas destinadas y que estén al alcance de los hogares pertenecientes a este segmento, ya que en la actualidad la oferta se está centrando en atender a una clase social más alta.

3.3. OFERTA

Para establecer la oferta de viviendas basamos la investigación en los datos recolectados tanto en urbanizaciones y conjuntos habitacionales existentes, y en proceso de construcción en el área rural y urbana de la ciudad de Portoviejo.

Sin duda estas urbanizaciones y conjuntos habitacionales representan la oferta directa en el mercado local hacia donde enfocaremos nuestros propósitos, análisis e investigación, ya que la oferta que se ha dado de estas urbanizaciones permitirá establecer puntos importantes para ampliar y criterios y juicios de valor.

El principal aspecto y el más significativo es que la mayoría de estos planes habitacionales están encauzados a estratos sociales alto y medio alto, lo que deduce en el descuido a estratos sociales medios bajos en lo que respecta a las facilidades para la obtención de vivienda, la entrada como el financiamiento de parte del estado y entidades financieras como la bancos, cooperativas y mutualistas.

Los precios de las viviendas ofertadas son altos en función del poder adquisitivo de la población de urbanos pobres, sector de el cual no son sujetos de crédito normal en entidades financieras, puesto que el sistema que se ha creado para acceder a ellos, se presenta cierto paradigma que lo hace inaccesible para la población que forma parte de este estrato, como por ejemplo el financiamiento del 70% del valor de las casa, puesto que el 30% lo debe financiar el comprador, situación que no permite la

empresaria tarea de acceder a la “solución” económica por la poca liquidez de la población de este sector.

La siguiente es una tabla de datos con la información detallada de los conjuntos habitacionales que significan nuestra competencia directa

Tabla 3.6

OFERTA DE LA COMPETENCIA DIRECTA DEL CONJUNTO HABITACIONAL VILLAS CLUB DEL NORTE					
CONJUNTO HABITACIONAL	CIUDAD	DIRECCIÓN	NUMERO DE CASAS	TARGET GROUP	PRECIO
LAS ORQUIDEAS 3	PORTOVIEJO	SECTOR SAN ALEJO	300	MEDIO BAJO	\$10.980-\$22.000
PORTOVELLO	PORTOVIEJO	SECTOR PARQUE FORESTAL	130	MEDIO, MEDIO BAJO	\$24,000.00

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Trabajo de campo

Fecha de elaboración: mayo 2008

Este cuadro muestra la oferta actual de viviendas de parte de nuestros competidores directos, financiadas con instituciones bancarias privadas y a través del MIDUVI, dado el otorgamiento del bono de la vivienda

3.3.1. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Para poder analizar nuestra competencia directa, tenemos que referirnos que en Portoviejo solo hay dos proyectos urbanizacionales enfocados a nuestro mismo target group de ofertantes de vivienda, y que manejan precios y estándares de construcción que se encuentran dentro de los mismos parámetros de Villas club del Norte.

- Urbanización “ Las Orquídeas 3 “ de 300 casas a un costo de \$ 10980 a \$22000, según el área de la vivienda y de terreno
- Urbanización “Portovello” de 130 casas a un costo de \$ 17000

3.4. DESCRIPCIÓN DEL SEGMENTO

El segmento al que va a estar dirigido nuestro proyecto es a las personas y hogares de clase media y media baja en Portoviejo, las cuales no cuentan con vivienda propia

y que en función de sus ingresos tienen capacidad para satisfacer una tabla de amortización con las autoridades financieras, y que tengan ingresos promedios de \$1.500 USD, ya que el 15% al 20% de su salario lo utilizan en el pago de arriendo, y están en capacidad de pagar las cuotas por las viviendas en Villas Club del Norte. Lo que equivaldría a \$225 USD a \$300 USD.

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

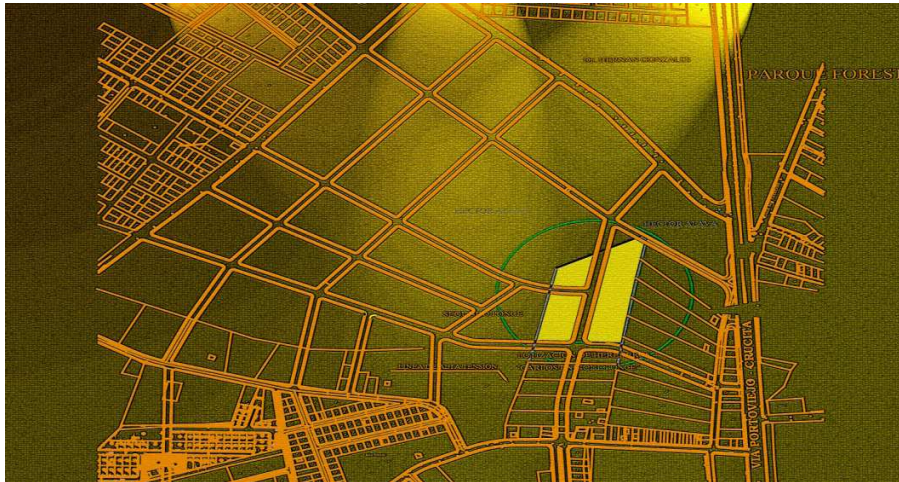
El área del proyecto se lo pretende desarrollar hacia la zona norte de la ciudad de Portoviejo, en la Provincia de Manabí, Ecuador, paralela a la vía que conduce hacia la parroquia Crucita, este sector se caracteriza por ser uno de los íconos de crecimiento habitacional que posee la ciudad, como lo demuestran el sinnúmero de urbanizaciones, lotizaciones que se están llevando a cabo en la actualidad, debido al impulso que le da la vía Portoviejo – Mejía, que con 8 carriles a creando un dinamismo e impulso para nuevos asentamientos.

La topografía del sector es plana, y se caracteriza por la presencia de suelos cohesivos muy plásticos y blandos, lo que condiciona una cimentación de características superficial, es decir zapatas aisladas con cambio en el mejoramiento de las condiciones del suelo con material granular grueso.

El conjunto habitacional “Villas Club del Norte”, se encuentra en la prolongación de la Avenida San Valentín y calle nueva de la Parroquia 18 de Octubre, cantón Portoviejo de la provincia de Manabí.



UBICACIÓN DEL PROYECTO



4.2. INSPECCIÓN

Al momento de inspeccionar nos hemos dado cuenta que el terreno cuenta con abundante vegetación en la totalidad del área. Muy cerca del terreno se encuentra la Urbanización La Cascada, la cual está destinada para un segmento medio alto, pero que no ha tenido el éxito esperado por sus promotores debido a que el sector no responde a las exigencias de este nivel socio económico

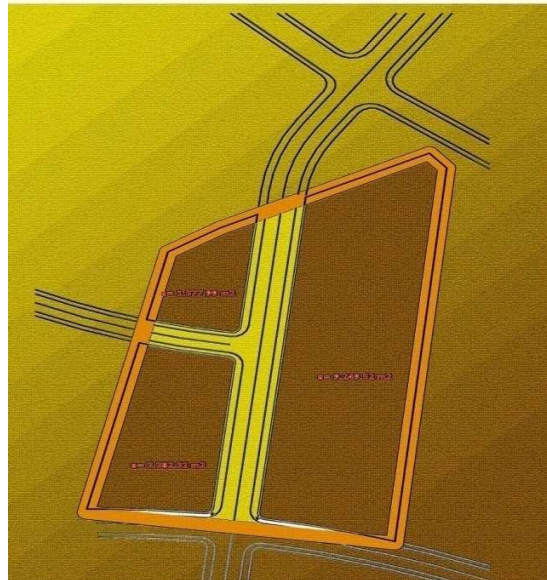


El terreno a ser planificado posee un área de $17.451,75\text{m}^2$, mismo que tiene una afectación vial del plan regulador de la ciudad, lo que hace que el mismo sea dividido en tres lotes individuales con la siguiente distribución de área útil:

Lote1: $9.833.66\text{ m}^2$

Lote2: 3.785.98 m²

Lote3: 1.828.15 m²



4.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

VENTAJAS

- El terreno está ubicado en la zona de mejor perspectiva del crecimiento urbano de Portoviejo estando a 5 minutos del casco comercial
- Disponibilidad de 4 líneas de servicio de transporte urbano que pasan por el sector
- Cercanía a centros educativos de nivel primario y secundario de excelencia
- Cercanía a las instalaciones principales del comando y cuartel general de policía de Portoviejo, exactamente a 100 metros
- Cercanía de aproximadamente 150 m. en donde se construirá el nuevo hospital regional de Portoviejo para lo cual se han asignado 28 millones para el efecto y también muy cercano al hospital regional de Solca.
- Cercanía con la Universidad Técnica de Manabí, aproximadamente 800 m en línea recta
- Accesibilidad inmediata a dos vías principales a 100 m de la autopista Portoviejo Crucita que es la misma que conecta a las autopistas que conducen a las principales

vías del país, y la autopista Manabí Guillen que es la vía rápida que circunda a la ciudad de Portoviejo y q nos conecta a ciudades como Guayaquil y Machala

- Se encuentra en una zona virgen en desarrollo urbano y planificada para ese cometido

CUARTEL DE LA POLICÍA



AUTOPISTA MANABÍ GUILLEM



HOSPITAL SOLCA



DESVENTAJAS

- No existe todavía obra básica en el sector la suficiente dotación de agua potable, la misma que en un plazo no mayor de 6 meses estará abastecido ya que este sector esta contemplado en el plan maestro de agua potable que tiene el Municipio de Portoviejo ya en ejecución. Tampoco existe en la actualidad las redes de aguas servidas y aguas lluvias, las mismas que están a una distancia del proyecto de aproximadamente 400 m lineales; realizadas las averiguaciones en la EMAPAP estas obras están consideradas como prioritarias en las nuevas redes a construir por la urgente necesidad de incorporar a este sector al desarrollo urbanístico debido a la construcción del nuevo Hospital Regional de Especialidades (400 camas) referidos anteriormente
- La diferencia de nivel que existe entre la vía principal en este caso la autopista Portoviejo - Crucita lo que demandara el relleno que se realizará en lo explicado anteriormente dentro de las características del terreno.

4.4. ÁREA DEL PROYECTO

El área en el que se implantará el proyecto "Villas Club del Norte", será en los lotes 1 y 2 con un área de 13.619,64m², en los cuales se ha planificado un total de 61

Lotes con viviendas unifamiliares repartidos en 43 unidades y 18 unidades respectivamente, dejando el lote 3 para un proyecto futuro.

Del total del área planificada se han considerado un 33.85%, es decir 4.610,25 m² para desarrollar vías de accesos, de acceso vehicular y peatonal, zona de áreas verdes y comunales, lo que permite que el proyecto tenga un equilibrio con su entorno.

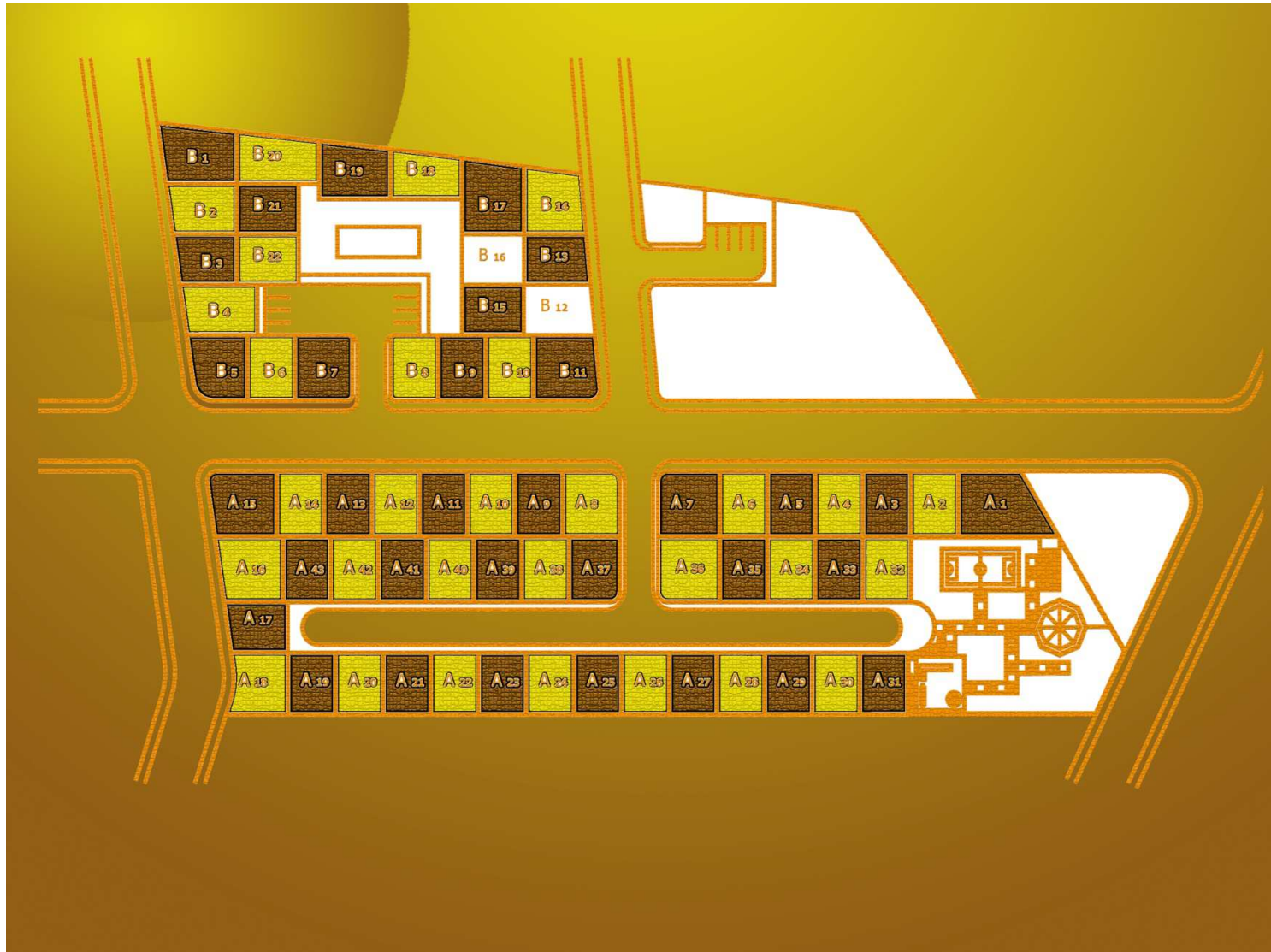
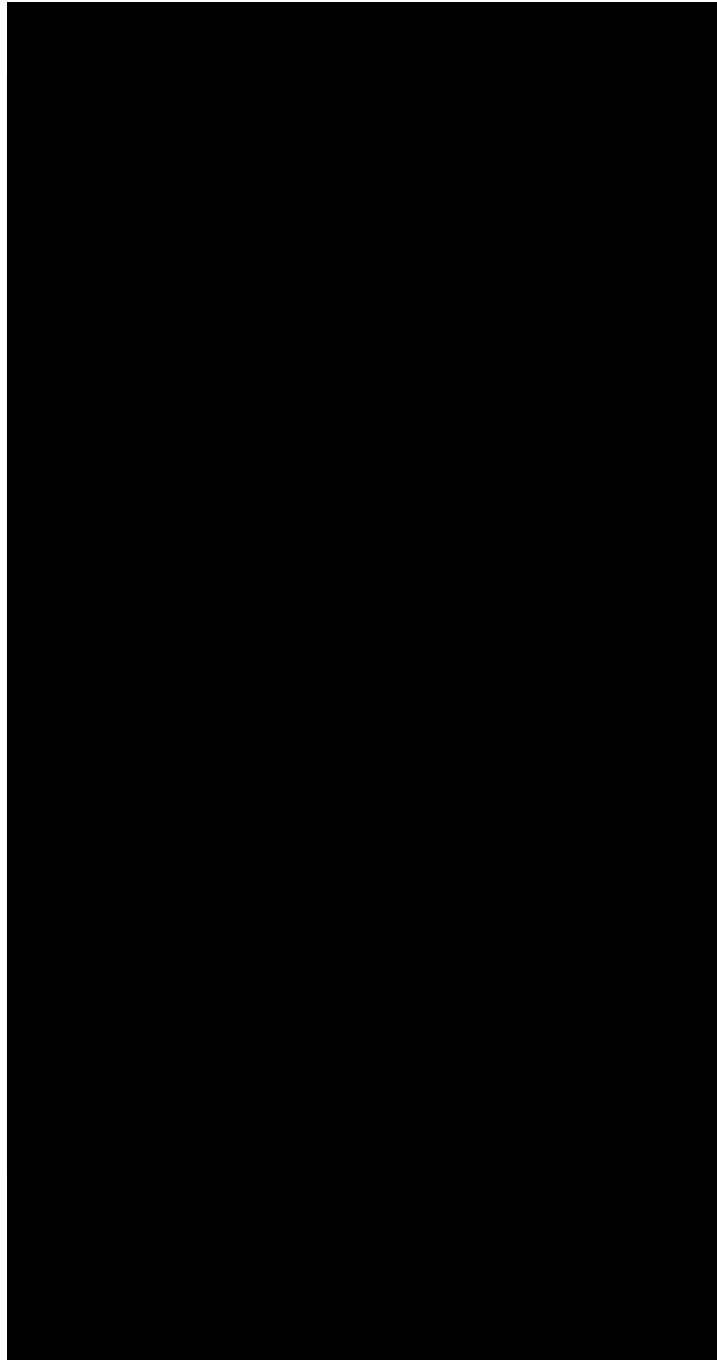


Tabla 4.1



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Arq. Ángel Zambrano

Fecha de elaboración: mayo 2008

Tabla 4.2

ETAPA 2		
LOTE	UNIDAD	AREA
B 1	m2	186.18
B 2	m2	138.32
B 3	m2	133.12
B 4	m2	168.52
B 5	m2	130.55
B 6	m2	132.40
B 7	m2	157.83
B 8	m2	173.74
B 9	m2	170.15
B 10	m2	148.18
B 11	m2	190.14
B 12	m2	155.78
B 13	m2	161.67
B 14	m2	128.13
B 15	m2	132.31
B 16	m2	140.49
B 17	m2	130.00
B 18	m2	130.00
SUB TOTAL DE LOTES ETAPA 2		2,707.51
AREAS VERDES, RECREACION Y CIRC. VEHICULAR		799.83
AREAS DE CIRCULACION VEHICULAR		278.64
		3,785.98

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Arq. Ángel Zambrano

Fecha de elaboración: mayo 2008

Tabla 4.3

ETAPAS	SUB TOTAL DE LOTES POR ETAPAS	AREAS VERDES, RECREACION Y CIRC. VEHICULAR	AREAS DE CIRCULACION VEHICULAR	TOTALES POR ETAPAS
Etapa 1	6,301.88	2,110.73	1,421.05	9,833.66
Etapa 2	2,707.51	799.83	278.64	3,785.98
Sub- totales	9,009.39	2,910.56	1,699.69	13,619.64
	66.15%	21.37%	12.48%	100.00%
%DE AREAS VERDES Y VIAS		33.85%		

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Arq. Ángel Zambrano

Fecha de elaboración: mayo 2008

4.5. PARÁMETROS DE CONSTRUCCIÓN DE LA URBANIZACIÓN EN GENERAL

4. 5. 1. USOS DE SUELO. El uso del suelo será exclusivo para la construcción de viviendas y las respectivas áreas comunales, así como el trazado de los respectivos ejes de circulación vehicular y peatonal, como están contemplados en los planos de distribución arquitectónica.

4. 5. 2. RETIROS. En relación a los retiros frontales de las viviendas tendrán dos características particulares:

- **RETIRO FRONTAL.** Los lotes que están en relación a las vías o calles que colindan a la urbanización respetarán las normas de planificación urbanística de la ciudad, esto es 3.00m, de la línea de fábrica del lote de terreno.
- **RETIROS LATERALES.** Será respetados los retiros laterales de 1.00m en todos los casos tal como lo estipulan las normas de planificación urbanística, y como está estipulado en la planificación.
- **RETIROS POSTERIORES.** Será respetados los retiros posteriores de 3.00m en todos los casos tal como lo estipulan las normas de planificación urbanística, y como está estipulado en la planificación.

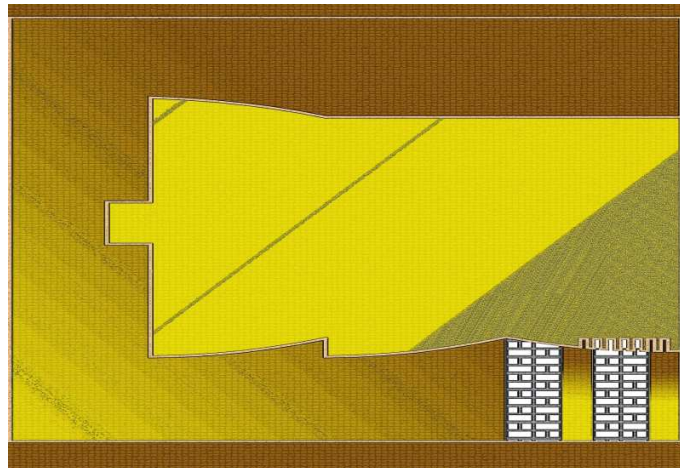
4. 5. 3. ALTURAS. El desarrollo horizontal de las unidades habitacionales serán como elemento básico de un piso (como están especificados en los planos arquitectónicos), y con una altura no mayor de 3.00m a partir del nivel de acera, y podrán llegar a un máximo de dos plantas, con la opción de acceso a la loza de cubierta y con una altura no mayor de 8.50m incluidas la losa de tapa gradas de escalera.

4. 5. 4. CERRAMIENTOS. Los cerramientos que dividen a los lotes en los patios tendrán una altura de 2.50m, los materiales a utilizarse serán ladrillo mambrón de canto.

4. 5. 5. AMPLIACIONES Y MODIFICACIONES. Con el propósito de mantener el criterio arquitectónico del entorno urbano, toda ampliación o modificación deberá ser revisado y aprobado por el planificador.

4.6. DESCRIPCIÓN DEL LOTE

Las unidades habitacionales serán implantadas dentro de un lote regular tipo con un área promedio de 130.00m² de área de terreno.



4.7. DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD HABITACIONAL

Las unidades habitacionales poseen un área de construcción de 55.66m², distribuidos en los siguientes ambientes:

- Sala,
- Comedor
- Cocina,
- 2 Dormitorios con closet y baño compartido,
- 1 Dormitorio principal con closet,
- Lavandería,
- Patio posterior,
- Retiro lateral,
- Retiro frontal.



Elaborado por: Arq. Nancy Rivadeneira

Fecha de Elaboración: mayo 2008

4.7.1. MATERIALES

La característica básica del tipo de construcción será de hormigón armado con mampostería de ladrillos mambrón tendido y de canto en algunos casos, las puertas de ingresos principales serán de madera, y la ventanas de vidrios con perfilarías de aluminio blanco.

4.7.2. TIPOLOGÍA DEL DISEÑO

Con el propósito de mantener un equilibrio armónico, debe predominar el estilo arquitectónico expresado en la volumetría propuesta.

4.7.3. COLORES

El color a utilizarse será el terracota y marrones en proporciones de acuerdo a las volumetrías, y los colores pasteles en contraste con los anteriores.

Los interiores quedan a libre criterio de los propietarios de la urbanización.

4.7.4. ADOSAMIENTOS

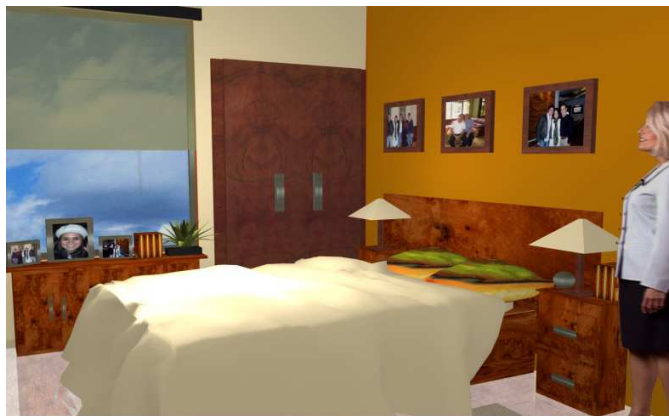
De acuerdo a planificación.

4.7.5. INSTALACIONES

Todo tipo de instalación de servicios como iluminación, agua, teléfonos, cables TV, radio y otros; deberán ser como se especifican en las respectivas memorias técnicas.

4.8. VISTAS

4.8.1. VISTA DORMITORIO MASTER

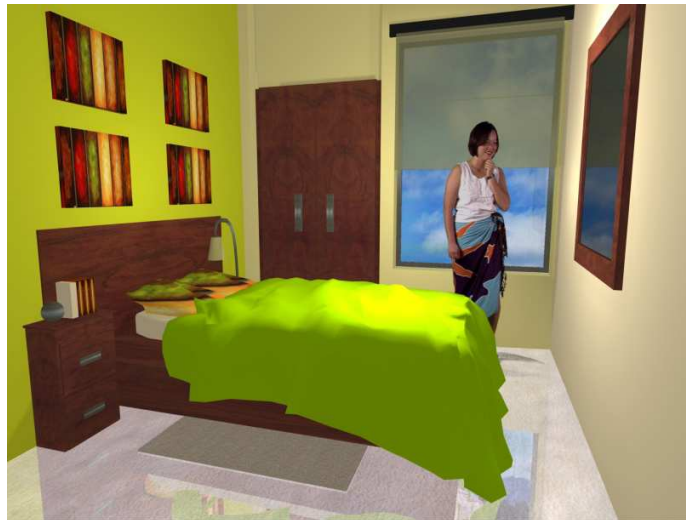


DORMITORIO MASTER
CONSTRUCCIONES Y NEGOCIOS R&R

Elaborado por: Arq. Nancy Rivadeneira

Fecha de Elaboración: mayo 2008

4.8.2. VISTA DORMITORIO 1



DORMITORIO 1
CONSTRUCCIONES Y NEGOCIOS R&R

Elaborado por: Arq. Nancy Rivadeneira

Fecha de Elaboración: mayo 2008

4.8.3. VISTA DORMITORIO 2



DORMITORIO 2
CONSTRUCCIONES Y NEGOCIOS R&R

Elaborado por: Arq. Nancy Rivadeneira

Fecha de Elaboración: mayo 2008

4.8.4. VISTA COCINA



COCINA

CONSTRUCCIONES Y NEGOCIOS R&R

Elaborado por: Arq. Nancy Rivadeneira

Fecha de Elaboración: mayo 2008

4.8.5. VISTA SALA PRINCIPAL



SALA PRINCIPAL

CONSTRUCCIONES Y NEGOCIOS R&R

Elaborado por: Arq. Nancy Rivadeneira

Fecha de Elaboración: mayo 2008

4.8.6. VISTA FRONTAL



FACHADA FRONTAL

CONSTRUCCIONES Y NEGOCIOS R&R

Elaborado por: Arq. Nancy Rivadeneira

Fecha de Elaboración: mayo 2008

4.8.7. VISTA GENERAL



PERSPECTIVA GENERAL DEL CONJUNTO
CONSTRUCCIONES Y NEGOCIOS R&R

Elaborado por: Arq. Nancy Rivadeneira

Fecha de Elaboración: mayo 2008

4.8.8. VISTA LATERAL



PERSPECTIVA LATERAL CONJUNTO
CONSTRUCCIONES Y NEGOCIOS R&R

Elaborado por: Arq. Nancy Rivadeneira

Fecha de Elaboración: mayo 2008

4.9. PRESUPUESTO Y CRONOGRAMAS DE CONSTRUCCIÓN

Tabla 4.4

PRESUPUESTO DE VIVIENDAS TIPO				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
PRELIMINARES				
Excavacion de plintos y muro	m3	6.40	\$ 3.00	\$ 19.20
Relleno de material petreo	m3	15.00	\$ 8.00	\$ 120.00
Sub - total				139.20
HORMIGONES				
Muro de hormigón ciclopeo	m3	2.70	\$ 110.00	\$ 297.00
Plintos de h. armado	m3	3.20	\$ 325.00	\$ 1,040.00
Vigas de h. armado	m3	2.75	\$ 325.00	\$ 893.75
Columnas de h. armado	m3	1.58	\$ 350.00	\$ 553.00
Contrapisos	m2	47.14	\$ 15.00	\$ 707.10
Mesones y losetas de closet	ml	6.80	\$ 15.00	\$ 102.00
Sub - total				3,592.85
PAREDES				
Mamposterias en paredes	m2	134.00	\$ 6.50	\$ 871.00
Enlucidos de paredes interiores y fachada	m2	180.00	\$ 5.50	\$ 990.00
Boquetes de puertas y ventanas	ml	10.00	\$ 1.25	\$ 12.50
Sub - total				1,873.50
CUBIERTA				
Estructura y cubierta metálica	m2	62.00	\$ 55.00	\$ 3,410.00
Sub - total				\$ 3,410.00
RECUBRIMIENTOS				
Pintura en paredes	m2	167.71	\$ 6.50	\$ 1,090.12
Cerámica en paredes de baños	m2	9.08	\$ 15.00	\$ 136.20
Cerámica en paredes de cocina	m2	1.36	\$ 15.00	\$ 20.40
Marmetón en mesones	ml	6.00	\$ 55.00	\$ 330.00
Alisado de piso	m2	47.41	\$ 3.00	\$ 142.23
Sub - total				\$ 1,576.72
PUERTAS Y VENTANAS				
Puerta principal	u	1.00	\$ 180.00	\$ 180.00
Puertas interiores	u	6.00	\$ 110.00	\$ 660.00
Ventanas de aluminio y vidrio	m2	12.00	\$ 55.00	\$ 660.00
Sub - total				\$ 1,500.00
INSTALACIONES				
Caja de control	u	1.00	\$ 65.00	\$ 65.00
Punto de iluminación central	pto	10.00	\$ 35.00	\$ 350.00
Tomas de 220V	pto	1.00	\$ 55.00	\$ 55.00
Tomas de 110V	pto	11.00	\$ 35.00	\$ 385.00
Toma de teléfono	pto	1.00	\$ 25.00	\$ 25.00
Punto de AAPP	pto	9.00	\$ 35.00	\$ 315.00
Punto de AASS	pto	12.00	\$ 40.00	\$ 480.00
Sub - total				\$ 1,610.00
EQUIPOS				
Fregadero de cocina	u	1.00	\$ 130.00	\$ 130.00
Inodoro	u	2.00	\$ 75.00	\$ 150.00
Lavamanos	u	2.00	\$ 55.00	\$ 110.00
Sub - total				\$ 390.00
TOTAL GENERAL DEL PRESUPUESTO				\$ 14,092.27

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Arq. Ángel Zambrano

Fecha de elaboración: mayo 2008

Tabla 4.5

COSTO TOTAL DEL TERRENO	
AREA TOTAL m ²	COSTO TOTAL POR m ²
17451.75	\$ 4.58
COSTO TOTAL	\$ 80,000.00

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Arq. Ángel Zambrano

Fecha de elaboración: mayo 2008

El terreno tiene un área de 17.451,75m² a un costo de \$4,58/ m². lo que nos da un valor total del terreno de \$80.000 USD. Valor que fue cancelado de contado antes del inicio del proyecto.

Tabla 4.6

PRESUPUESTO DE VIVIENDAS			
ETAPAS	# DE UNIDADES	COSTO DE LA UNIDAD	INVERSION POR ETAPAS
1	43	\$ 14,092.27	\$ 605,967.40
2	18	\$ 14,092.27	\$ 253,660.77
TOTALES	61		\$ 859,628.17

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Arq. Ángel Zambrano

Fecha de elaboración: mayo 2008

En total se van a construir 61 viviendas, comprendidas en etapas, la primera tendrá un total de 43 viviendas a un costo por m² de construcción de \$253,18 USD, lo que nos da un total por cada unidad habitacional de \$14.092,27 USD. Y que nos da un total de inversión de \$605.967,40 USD.

La segunda etapa tendrá un total de 18 viviendas a un costo por m² de construcción de \$253,18 USD, lo que nos da un total por cada unidad habitacional de \$14.092,27 USD. Y que nos da un total de inversión de \$253.660,77 USD.

El total del costo de construcción del proyecto será de \$859.628,17 USD mas el valor por obras comunales que es de \$207.461,25 USD, lo que nos da un costo total directo solo de construcción de \$1'067.089.42 USD.

Tabla 4.7

CRONOGRAMA VALORADO DE AVANCE DE OBRA (de una unidad habitacional)

DESCRIPCIÓN	Sub-totales	1er mes				2do mes				3er mes			
		Semanas				Semanas				Semanas			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
PRELIMINARES	\$ 139.20	\$ 139.20											
HORMIGONES	\$ 3,592.85	\$ 898.21 \$ 898.21 \$ 898.21 \$ 898.21											
PAREDES	\$ 1,873.50			\$ 374.70	\$ 374.70	\$ 374.70	\$ 374.70	\$ 374.70					
CUBIERTA	\$ 3,410.00					\$ 1,705.00		\$ 1,705.00					
RECUBRIMIENTOS	\$ 1,576.72					\$ 788.36		\$ 788.36					
PUERTAS Y VENTANAS	\$ 1,500.00									\$ 750.00		\$ 750.00	
INSTALACIONES	\$ 1,610.00					\$ 322.00 \$ 322.00 \$ 322.00 \$ 322.00							
EQUIPOS	\$ 390.00									\$ 195.00			
TOTAL GENERAL	\$ 14,092.27												
Total por semana		\$ 1,037.41	\$ 898.21	\$ 1,272.91	\$ 1,272.91	\$ 696.70	\$ 3,190.06	\$ 3,190.06	\$ 1,267.00	\$ 1,267.00	\$ -		
Total acumulado por semana		\$ 1,037.41	\$ 1,935.63	\$ 3,208.54	\$ 4,481.45	\$ 5,178.15	\$ 8,368.21	\$ 11,558.27	\$ 12,825.27	\$ 14,092.27	\$ 14,092.27		
Porcentaje de avance de obra acumulado		\$ 7.36	\$ 13.74	\$ 22.77	\$ 31.80	\$ 36.74	\$ 59.38	\$ 82.02	\$ 91.01	\$ 100.00	\$ 100.00		

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Arq. Ángel Zambrano

Fecha de elaboración: mayo 2008

Tabla 4.8

CRONOGRAMA VALORADO DE OBRA

DESCRIPCIÓN	Sub-totales	1er año												2do año					
		1 Trimestre			2 Trimestre			3 Trimestre			4 Trimestre			5 Trimestre			6 Trimestre		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Etapa 1																			
10 Unidades Habitacionales	\$ 140,922.65	\$ 23,487.11	\$ 23,487.11	\$ 23,487.11	\$ 23,487.11	\$ 23,487.11	\$ 23,487.11												
15 Unidades habitacionales	\$ 211,383.98					\$ 35,230.66	\$ 35,230.66	\$ 35,230.66	\$ 35,230.66	\$ 35,230.66	\$ 35,230.66								
18 Unidades habitacionales	\$ 253,660.77							\$ 42,276.80	\$ 42,276.80	\$ 42,276.80	\$ 42,276.80	\$ 42,276.80	\$ 42,276.80						
Obras Comunales y vías rellenos,electrificac. etc	\$ 158,930.10	\$ 14,448.19	\$ 14,448.19	\$ 14,448.19	\$ 14,448.19	\$ 14,448.19	\$ 14,448.19	\$ 14,448.19	\$ 14,448.19	\$ 14,448.19	\$ 14,448.19	\$ 14,448.19							
SUB - TOTALES	\$ 764,897.50	\$ 37,935.30	\$ 37,935.30	\$ 37,935.30	\$ 37,935.30	\$ 73,165.96	\$ 73,165.96	\$ 91,955.65	\$ 91,955.65	\$ 91,955.65	\$ 91,955.65	\$ 56,724.99	\$ 42,276.80						
Etapa 2																			
10 Unidades habitacionales	\$ 140,922.65												\$ 28,184.53	\$ 28,184.53	\$ 28,184.53	\$ 28,184.53	\$ 28,184.53		
8 Unidades habitacionales	\$ 112,738.12																\$ 37,579.37	\$ 37,579.37	\$ 37,579.37
Obras Comunales y vías rellenos,electrificac. etc	\$ 48,531.15												\$ 8,088.53	\$ 8,088.53	\$ 8,088.53	\$ 8,088.53	\$ 8,088.53	\$ 8,088.53	
SUB - TOTALES	\$ 302,191.92												\$ 36,273.06	\$ 36,273.06	\$ 36,273.06	\$ 36,273.06	\$ 73,852.43	\$ 45,667.90	\$ 37,579.37
TOTALES DE INVERSIÓN POR MES	\$ 1,067,089.42	\$ 37,935.30	\$ 37,935.30	\$ 37,935.30	\$ 37,935.30	\$ 73,165.96	\$ 73,165.96	\$ 91,955.65	\$ 91,955.65	\$ 91,955.65	\$ 91,955.65	\$ 56,724.99	\$ 78,549.85	\$ 36,273.06	\$ 36,273.06	\$ 36,273.06	\$ 73,852.43	\$ 45,667.90	\$ 37,579.37

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Arq. Ángel Zambrano

Fecha de elaboración: mayo 2008

Como podemos observar en el Cronograma Valorado de Obra, el proyecto se ha organizado para un lapso de tiempo de 6 trimestres, es decir 18 meses en los cuales se realizará el desembolso del total de la obra física del proyecto.

5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y ESTRATEGIA COMERCIAL

5.1. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Se considera a oferta inmobiliaria a la cantidad de bienes inmuebles que cierto número de promotores han puesto a disposición del consumidor a un determinado precio.

Se define a competencia directa a la oferta existente dentro de un mismo sector y dirigida a un mercado o target group similar.

Para poder analizar nuestra competencia directa, consignamos información a través de la observación directa analizando cada una de sus características; una vez analizada esa información tenemos que referirnos a que en la ciudad de Portoviejo solo hay dos proyectos urbanizacionales enfocados a nuestro mismo target group de ofertantes de vivienda.

- Urbanización "Las Orquídeas 3" de 300 casas a un precio de \$ 10.980 USD. a \$ 22.000 USD. Según el área de la vivienda y de terreno.
- Urbanización "Portovello" de 130 casas a un costo de \$ 17.000 USD.

Tabla 5.1

COMPETENCIA "VILLAS CLUB DEL NORTE". PROMOTORI

NOMBRE	PROMOTOR O CONSTRUCTOR
LAS ORQUIDEAS 3	MAVEOR S.A
PORTOVELLO	URBACAVIS.A

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Estudio de Mercado

Fecha de elaboración: mayo 2008

No hemos incluido en este análisis de competencia a las demás proyectos habitacionales, por considerarlos que no entran o no están dirigidos al mismo segmento o target group de estrato social medio bajo ya que se trata de productos diferenciados en cuanto a calidad, dimensión y precio.

5.1.2. CARACTERÍSTICAS DE "LAS ORQUÍDEAS 3"

El Conjunto habitacional "Las Orquídeas 3", cuya promotora es "MAVEOR" S.A, consta de:

- 300 casas de 36m² y 72.90m² de construcción, las de 36m² con posibilidad a segunda planta, terrenos desde 90m² a 135m², dos dormitorios y estructura de hormigón armado y losa; las de 72,90m² de dos plantas con un área de terreno de 90m² 3 dormitorios y estructura de hormigón armado.
- El precio de las viviendas va desde \$10.980 USD. Hasta los \$22.000.
- Este proyecto habitacional esta aprobado por el MIDUVI para la entrega del bono de la vivienda por considerarlo un proyecto para estrato social medio bajo-bajo.

A continuación presentamos fotografías del Conjunto Habitacional Las Orquídeas 3 en el estado actual en que se encuentra el proyecto:



5.1.3. CARACTERÍSTICAS DE “PORTOVELLO”

Es de vital importancia señalar que las viviendas de el Conjunto habitacional “Portovello” se encuentran aún en estudios, pero según una fuente verídica,

serán 130 viviendas que tendrán un área de 45m² y un precio aproximado de \$24.000 USD.

No se cuenta con fotografías del conjunto ya que este se encuentra en etapa de diseño, los precios fueron brindados por personal que labora dentro de la constructora que desarrolla Portovello, y que se acercan en gran proporción con los resultados finales en lo que respecta a las características de precio y área de cada una de las viviendas que lo conforman.

Está dirigido para un segmento social medio, medio bajo.

Tabla 5.2

COMPETENCIA DE "VILLAS CLUB DEL NORTE". AREA EN M2 Y PRECIO

NOMBRE	M2	PRECIO
LAS ORQUIDEAS 3	36-72,90	\$10980-\$22000
PORTOVELLO	45	\$24,000

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Estudio de Mercado

Fecha de elaboración: mayo 2008

5.2. POSICIONAMIENTO DE "VILLAS CLUB DEL NORTE" CON RELACIÓN A LA COMPETENCIA

Tabla 5.3

POSICIONAMIENTO DE "VILLAS CLUB DEL NORTE FRENTE A LA COMPETENCIA

	VILLAS CLUB DEL NORTE	LAS ORQUIDEAS 3	PORTOVELLO
SECTOR Y UBICACION	A	C	B
CALIDAD Y ACABADOS	A	C	N/D
PRECIO	\$26,200 USD	\$10,980-\$22,000	\$24,000 aprox
SISTEMA DE CONSTRUCCION	A	A	N/D
SEGURIDAD	A	C	N/D
AREAS INTERIORES	A	B	B
AREAS RECREATIVAS	A	C	N/D
NUMERO DE VIVIENDAS	61	300	130
MARCA	A	B	C
FUERZA PUBLICITARIA	C	B	C

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Estudio de Mercado

Fecha de elaboración: mayo 2008

Los criterios que se utilizaron fueron:

- Sector y ubicación
 - A: Muy bueno
 - B: Regular
 - C: Malo
- Calidad y Acabados
 - A: Buena
 - C: Mala
 - N/D: no proporcionada
- Sistema de construcción
 - A: Tradicional
- Seguridad
 - A: Muy seguro

- B: Seguro
- C: Menos seguro
- Áreas interiores
 - A: Mas espaciosas
 - B: Menos espaciosas
- Áreas recreativas
 - A: Mas espaciosas
 - B: Menos espaciosas
 - Marca
 - A: Construcciones y Negocios R&R S.A
 - B: Maveor S.A
 - C: Urbacavi S.A
 - Fuerza Publicitaria
 - B: De poca intensidad
 - C: Por Empezar

5.3. ANÁLISIS FODA

FODA en (ingles *SWOT*), es la sigla usada para referirse a una herramienta analítica que permite trabajar con toda la información que se posee sobre cualquier negocio, es útil para examinar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares del negocio, en este caso el inmobiliario, y el entorno en el cual se compite.

FORTALEZAS

- Excelente ubicación con proximidad a rutas de cooperativas de transporte urbano y demás servicios.
- Conjunto formado por casas y no por departamentos, ya que esta es la preferencia del mercado en la ciudad de Portoviejo.

- Viviendas con acabados completos.
- Agradable diseño arquitectónico.
- Numero relativamente bajo de unidades con relación a la competencia.
- Precios competitivos.
- Conjunto cerrado con guardianía las 24 horas.

DEBILIDADES

- Áreas de dimensiones reducidas.
- Aumento en los precios de los insumos para la construcción.

OPORTUNIDADES

- Continuidad con el sistema monetario vigente de dolarización.
- Remesas de los migrantes, destinadas en gran proporción a la compra de bienes inmuebles.
- Existencia de créditos hipotecarios a largo plazo a través del IESS.

AMENAZAS

- Posible entrada de nuevos competidores.
- La subida de precios especialmente de los derivados del acero.
- Reforma tributaria impulsada por el gobierno que esta enfocada hacia las compañías constructoras e inmobiliarias.

5.4. ESTRATEGIA COMERCIAL

Como estrategia comercial se desarrollará un mensaje publicitario, el cual transmitirá el mensaje señalando que Villas Club del Norte se encuentra ubicado en un excelente sector residencial con amplio desarrollo urbanístico, tranquilo y con seguridad para toda la familia

Se asociará a Villas Club del Norte como la mejor solución de vivienda para las familias de Portoviejo, ya que cuenta con una excelente relación precio/calidad, lo cual nos brindará un rápido posicionamiento dentro de la mente de nuestros clientes potenciales

Los Aspectos que mencionaremos como ventajas de Villas Club del Norte son:

- Conjunto habitacional relativamente pequeño que brinda mucha seguridad y tranquilidad
- Excelente calidad en la construcción
- Excelente diseño arquitectónico
- Excelente precio en relación a las características del conjunto.

En lo que respecta a los medios que utilizaremos como promoción estarán:

- **Valla Publicitaria:** Ubicada a la entrada del terreno en la Av. Universitaria, Vía a Crucita
- **Folleto:** Que especificará las características del conjunto
- **Casa modelo:** El cual será factor de fundamental importancia para el cumplimiento de las metas en ventas
- **Prensa Escrita:** Se pactarán anuncios publicitarios en “El Diario” los fines de semana los días Domingos

5.5. CANAL DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución que se utilizará para comercializar las casas de “Villas Club del Norte” será el directo, sin intermediarios es decir Promotor-Cliente, ya que debido a la experiencia y al tamaño del mercado de la ciudad de Portoviejo no es de imperiosa necesidad asociarse con una empresa promotora de ventas o una intermediaria.

5.6. ESTRATEGIA DE PRECIOS

La estrategia de precios está relacionada con las características del producto, la ubicación y el segmento al cual está dirigido.

Los precios de las unidades habitacionales se establecieron con relación a los precios vigentes dentro del mercado inmobiliario de Portoviejo y en comparación con los fijados por la competencia, relacionando precio-calidad.

Analizando todos estos componentes se ha decidido fijar el precio de venta por m² \$470.72 USD por cada unidad habitacional, lo que nos da un precio de venta por cada vivienda de \$26.200,00 USD.

Tabla 5.4

PRECIOS POR M² DE VIVIENDAS DE "VILLAS CLUB DEL NORTE" Y LA COMPETENCIA

CONJUNTO	VILLAS CLUB DEL NORTE	LAS ORQUIDEAS 3	PORTOVELLO
PRECIO	\$ 470.72	\$ 301,78	\$ 533.33

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fuente: Trabajo de campo

Fecha de elaboración: Mayo 2008

Estos precios nos permitirán mantener una posición competitiva dentro del mercado ya que están de acuerdo con las características del conjunto, al segmento al cual está dirigido, el área de las viviendas y la calidad de los materiales y acabados

5.7. POLÍTICAS DE VENTAS

La modalidad de ventas adoptada por los promotores de "Villas Club del Norte" será la siguiente con su respectiva cobranza de acuerdo al siguiente cuadro:

Tabla 5.5

INGRESOS MENSUALES

VENTAS EFECTUADAS EN EL MES 1 (PREVENTAS)	TOTAL \$26200	VENTAS EFECTUADAS A PARTIR DEL MES 4	TOTAL \$26200
RESERVA DE LA UNIDAD (10%)	2620	RESERVA UNIDAD (10%)	2620
PAGOS HASTA ENTREGA UNIDAD 5 CUOTAS MENSUALES (20%)	1048	PAGOS HASTA ENTREGAR UNIDAD 3 CUOTAS (20%)	1746.67
SALDO A ESCRITURAR	18340	SALDO A ESCRITURAR	18340

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: Mayo 2008

El precio por cada vivienda es de \$ 26.200 USD. Al reservar la unidad el cliente abona el 10% del valor total. Durante los 5 meses siguientes el cliente pagará 5

cuotas mensuales iguales correspondientes al 20% restante, el promotor cobra el 70% del saldo luego de registrar la correspondiente escritura de compra-venta y efectuar la entrega de la vivienda. El período de registro demanda aproximadamente 60 días a partir del fin de la construcción de la vivienda.

En caso de que la reserva de la unidad se haga a partir del mes 4; el cliente abona el 10% del valor total. Durante los 3 meses siguientes el cliente pagará 3 cuotas iguales correspondientes al 20% restante, el promotor cobra el 70% del saldo luego de registrar la correspondiente escritura de compra-venta y efectuar la entrega de la vivienda. El período de registro demanda aproximadamente 60 días a partir del fin de la construcción de la vivienda.

De acuerdo a esta modalidad, se realizara el flujo de ingresos mensuales por ventas, con una duración de 21 meses para ventas y 24 meses incluyendo las cobranzas finales. Los 3 primeros en preventas es decir antes de la construcción y los restantes a partir de la fase de construcción.

6. ANÁLISIS FINANCIERO

6.1. INCIDENCIA DEL COSTO POR M² DEL AREA ÚTIL DEL TERRENO

Se analiza la incidencia del costo total del proyecto por m² del área total vendible (9009.39 m²).

Tabla 6.1

INCIDENCIA DEL COSTO POR m² DEL AREA UTIL DEL TERRENO

DESCRIPCION	AREA UTIL m ²	\$	INCIDENCIA \$/m ² AREA UTIL
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	9009.39	\$ 1,282,692.00	\$142.37

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

La incidencia por m² del total del área útil del terreno es de \$ 142,37 USD por m² del área útil del proyecto.

6.2. COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

Se resumen los componentes del costo total del proyecto y su incidencia porcentual en relación al costo total.

Tabla 6.2

COSTOS TOTALES			
DESCRIPCION	\$	% COSTOS TOTAL	% VENTAS 100%
TERRENO	\$ 80,000.00	6%	5%
COSTODIRECTO DE CONSTRUCCION	\$ 1,067,089.42	83%	67%
GASTOS GENERALES	\$ 135,602.58	11%	8%
COSTO TOTAL	\$ 1,282,692.00	100%	80%

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

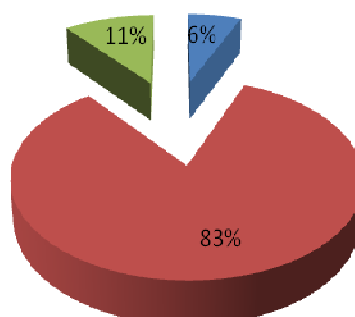
Es importante general la incidencia porcentual del costo directo de construcción con relación al costo total del proyecto, ya que este equivale al 83% del costo total.

A su vez es preponderante anotar la baja incidencia que tiene el valor del terreno con relación al costo total ya que este apenas representa el 6% del porcentaje total del costo.

Gráfico 6.1

INCIDENCIA PORCENTUAL DE COSTOS

■ TERRENO ■ COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCION ■ GASTOS GENERALES



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

6.2.1. COSTO DEL TERRENO

El proyecto se ubicará en un terreno cuya área es de 17.451,75m², cuyo valor asciende a \$ 80.000. USD, el costo unitario por m² es de \$ 4,58 USD.

Tabla 6.2.1

COSTO TOTAL DEL TERRENO

AREA TOTAL m ²	COSTO TOTAL POR m ²
17451.75	\$ 4.58
COSTO TOTAL	\$ 80,000.00

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

6.2.2. COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN

Se detalla el resumen de los costos directos de construcción y su relación porcentual con el total del costo directo.

Tabla 6.2.2

COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCION		
DESCRIPCION	\$	% COSTO DIRECTO
ETAPA 1 43 CASAS	\$ 605,967.40	57%
ETAPA2 18 CASAS	\$ 253,660.77	24%
OBRAS COMUNALES	\$ 207,461.25	19%
TOTAL	\$ 1,067,089.42	100%

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

De las 2 etapas del proyecto, la primera etapa representa el 57% del total del costo directo de construcción, debido a que cuenta con 43 viviendas, a un costo directo total de \$ 605.947,40 USD, de los \$ 1.067.089,42 USD. Del costo directo total de construcción del proyecto.

6.2.3. GASTOS GENERALES

El resumen del total de los costos generales y su relación porcentual con el costo total del proyecto es el siguiente:

Tabla 6.2.3

GASTOS GENERALES

DESCRIPCION	\$	% COSTO TOTAL \$ 1,282,692.00
GASTOS DISEÑO Y APROB DE PLANOS	\$ 25,091.20	2%
GASTOS DURANTE CONSTRUCCION	\$ 42,984.15	3%
GASTOS PUBLICIDAD	\$ 8,000.00	1%
GASTOS HASTA ENTREGA VIVIENDAS	\$ 5,400.00	0.42%
2,5% IMPREVISTOS	\$ 26,677.23	2%
GASTOS LEGALES Y ESCRITURACION	\$ 27,450.00	2%
TOTAL	\$ 135,602.58	11%

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

6.2.3.1. GASTOS DURANTE LA CONSTRUCCIÓN

El resumen de los rubros que corresponden a los gastos durante la construcción es el siguiente:

Tabla 6.2.4

GASTOS DURANTE LA CONSTRUCCION

DESCRIPCION	\$
SUELDO GERENCIA	\$ 15,600.00
DIRECCION TECNICA	\$ 18,000.00
OTROS SUELDOS	\$ 9,384.15
TOTAL	\$ 42,984.15

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

Los gastos incluidos en este rubro se estiman en valores mensuales y luego se los proyecta por el total del tiempo total y de construcción del proyecto.

6.2.3.2. GASTOS HASTA ENTREGA DE VIVIENDAS

Los gastos incluidos en este rubro se detallan a continuación:

Tabla 6.2.5

GASTOS HASTA ENTREGA DE VIVIENDAS	
DESCRIPCION	\$
MANTENIMIENTO Y GUARDIANIA	\$ 5,400.00
TOTAL	\$ 5,400.00

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

Los gastos incluidos dentro de este rubro es la suma de los gastos mensuales por concepto de mantenimiento y guardianía desde el inicio hasta la entrega del proyecto.

6.2.4. IMPREVISTOS

Los imprevistos equivalen al 2.5% del costo directo de la construcción, valor que se estima en \$ 26.677,23 USD.

6.3. VENTAS DEL PROYECTO

De acuerdo a los precios fijados por los promotores en el valor de venta de las viviendas, se determina el monto total de ventas y el porcentaje equivalente de cada una de las etapas en el monto total:

Tabla 6.3

MONTO DE VENTAS

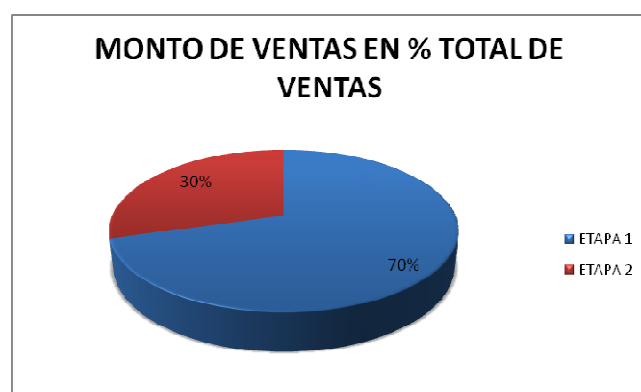
ETAPA	CANTIDAD (UNIDADES)	MONTO DE VENTAS	% VENTAS
ETAPA 1	43	\$ 1,126,600.00	70.49%
ETAPA 2	18	\$ 471,600.00	29.51%
VENTAS TOTALES	61	\$ 1,598,200.00	100.0%

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

En el siguiente gráfico se ilustra la relación porcentual de la venta del proyecto de cada una de las etapas que lo conforman.

Gráfico 6.2



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

6.4. RESULTADOS ECONÓMICOS

La utilidad económica del proyecto, se determina en función de los costos vs los ingresos.

El resultado es el que se detalla a continuación.

Tabla 6.4

RESULTADOS ECONOMICOS	
DESCRIPCION	\$
VENTAS	\$ 1,598,200.00
COSTOS	\$ 1,282,692.00
UTILIDAD	\$ 315,508.00
MARGEN %	20%

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

Los promotores esperan como margen de utilidad mínimo un 20% sobre el margen de ventas, lo que equivale a \$ 315.508,00 USD.

6.5. ANÁLISIS FINANCIERO

Para realizar el análisis financiero debemos analizar los flujos de fondos, tanto de ingresos como de egresos y los saldos que tendrá el proyecto durante el periodo de tiempo que este dure, es decir 24 meses.

6.5.1. EGRESOS MENSUALES

Los egresos mensuales se presentan en el siguiente flujo de egresos, en el que se incluyen los costos directos, gastos generales y el costo del terreno.

Tabla 6.5

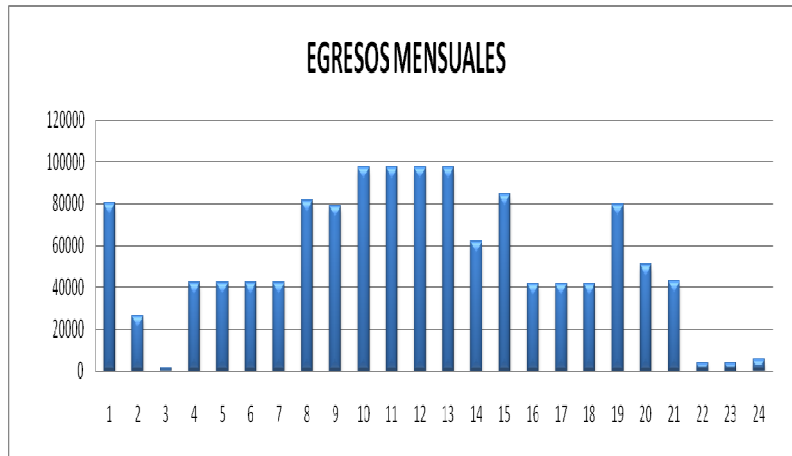
PLAN DE EGRESOS

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
EGRESOS																								
TERRENO	80000																							
COSTO DIRECTO																								
G. GENERALES		25991.20	1321.05	4103.05	4103.05	4103.05	4103.05	8024.47	5410.19	5410.19	5410.19	5410.19	5410.19	5410.19	5410.19	5410.19	5410.19	5410.19	5410.19	5410.19	5410.19	3989.14	3989.14	5542.47
TOTAL EGRESOS	80000	25991.20	1321.05	42038.35	42038.35	42038.35	42038.35	81190.43	78576.15	97365.84	97365.84	97365.84	97365.84	62135.18	83960.04	41683.25	41683.25	41683.25	79262.62	51078.09	42989.56	3989.14	3989.14	5542.47
EGRESOS ACUMULADOS	80000	105991.20	107312.25	149350.60	191388.95	233427.30	275465.65	356656.08	435232.23	532598.07	629963.91	727329.75	824695.58	886830.76	970790.80	1012474.05	1054157.29	1095840.54	1175103.15	1226181.24	1269170.81	1273159.95	1277149.09	1282692

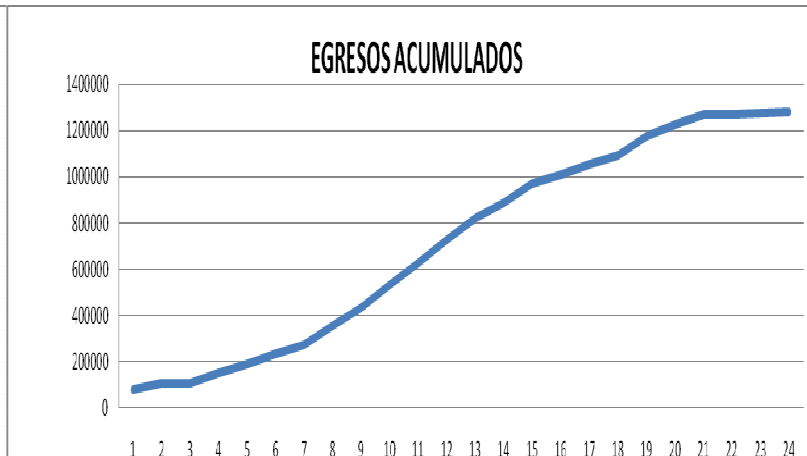
Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

Cuadro 6.3



Cuadro 6.4



6.5.2. INGRESOS MENSUALES

Los ingresos mensuales del proyecto se presentan en el siguiente flujo, y están en concordancia con lo señalado en el capítulo 5 de estrategia comercial, el cual detalla las políticas de ventas que tendrá el proyecto.

De la necesidad de ingreso por ventas que asciende a \$ 1'598.200 USD, se dividió para 21 meses nos da una necesidad de ingresos por \$ 76.105 USD, lo que equivale a vender 161,77 m² al mes.

Tabla 6.6

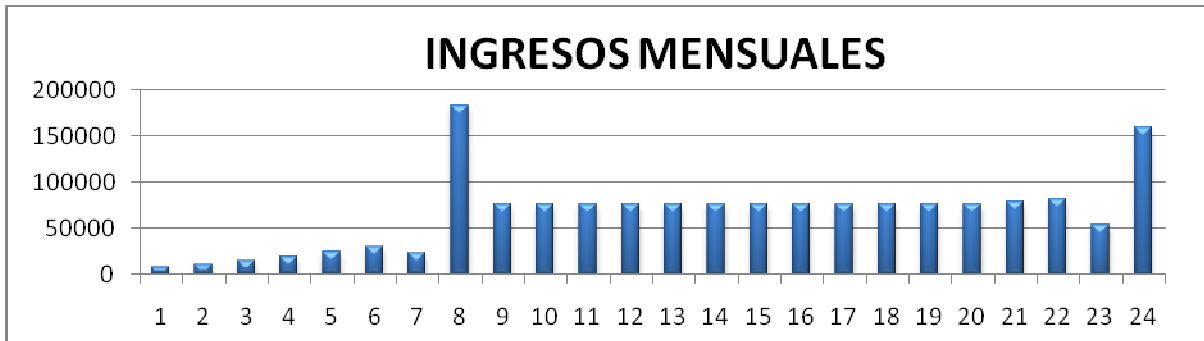
FLUJO DE INGRESOS

MES DE VENTA	MES DE COBRANZA																								Total \$	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
1	7610	3044	3044	3044	3044	3044		53273																		76105
2		7610	3805	3805	3805	3805		53273																		76105
3			7610	5074	5074	5074		53273																		76105
4				7610	5074	5074	5074		53273																	76105
5					7610	5074	5074	5074		53273																76105
6						7610	5074	5074	5074		53273															76105
7							7610	5074	5074	5074		53273														76105
8								7610	5074	5074	5074		53273													76105
9									7610	5074	5074	5074		53273												76105
10										7610	5074	5074	5074		53273											76105
11											7610	5074	5074	5074		53273										76105
12												7610	5074	5074	5074		53273									76105
13													7610	5074	5074	5074		53273								76105
14														7610	5074	5074	5074		53273							76105
15															7610	5074	5074	5074	5074		53273					76105
16																7610	5074	5074	5074	5074		53273				76105
17																	7610	5074	5074	5074	5074		53273			76105
18																		7610	5074	5074	5074	5074		53273		76105
19																			7610	5074	5074	5074	5074		53273	76105
20																				7610	7610	7610			53273	76105
21																					7610	15221			53273	76105
TOTAL INGRESOS	7610	10655	14460	19534	24607	29681	22831	182651	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	78642	81178	53273	159820	1598200.00
INGRESOS ACUMULADOS	7610	18265	32725	52259	76866	106547	129378	312030	388134	464239	540344	616449	692553	768658	844763	920868	996972	1073077	1149182	1225287	1303928	1385107	1438380	1598200		

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

Gráfico 6.5



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

Gráfico 6.6



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

6.5.3. FLUJO DE FONDOS

De acuerdo con el presupuesto de ingresos y egresos, se determino el siguiente flujo de fondos.

Tabla 6.7

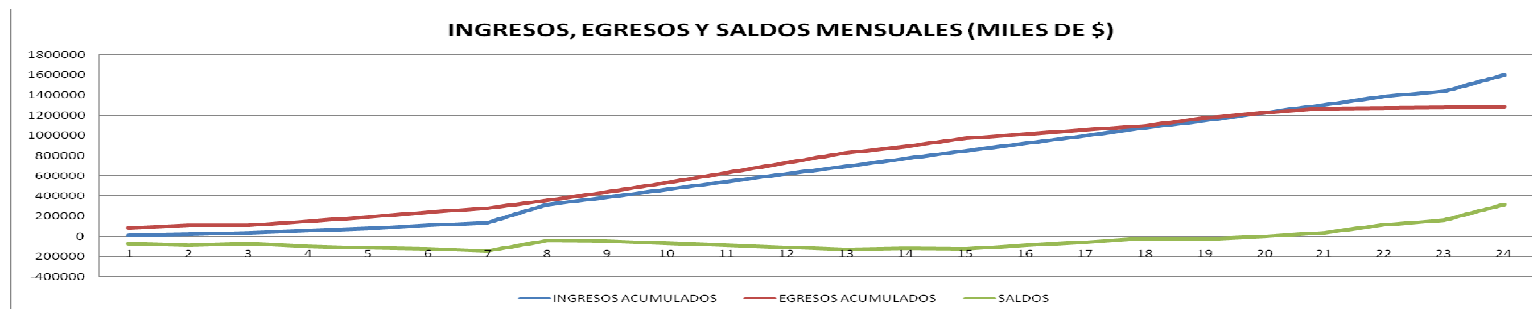
PLAN DE INGRESOS Y EGRESOS MENSUALES

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
INGRESOS MENSUALES	7610	10655	14460	19534	24607	29681	22831	182651	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	76105	78642	81178	53273	159820
EGRESOS MENSUALES	80000	25991	1321	42038	42038	42038	42038	81190	78576	97366	97366	97366	97366	62135	83960	41683	41683	41683	79263	51078	42990	3989	3989	5542
INGRESOS ACUMULADOS	7610	18265	32725	52259	76866	106547	129378	312030	388134	464239	540344	616449	692553	768658	844763	920868	996972	1073077	1149182	1225287	1303928	1385107	1438380	1598200
EGRESOS ACUMULADOS	80000	105991	107312	149351	191389	233427	275466	356656	435232	532598	629964	727330	824696	886831	970791	1012474	1054157	1095841	1175103	1226181	1269171	1273160	1277149	1282692
SALDOS	-72390	-87726	-74587	-97092	-114523	-126881	-146088	-44627	-47098	-68359	-89620	-110881	-132142	-118173	-126028	-91606	-57185	-22763	-25921	-895	34757	111947	161231	315508

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

Gráfico 6.7



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

En el gráfico 6.7 podemos observar los saldos acumulados de caja a finales de cada mes en lo que respecta al flujo de fondos del proyecto puro.

La inversión necesaria requerida, alcanza un máximo de \$ 146.088 USD que ocurre en el mes 7 del cronograma del proyecto.

6.6. TASA DE DESCUENTO

Para la determinación de la tasa de descuento, se aplicó el método CAPM. (Capital Asset Pricing Model), cuya aplicación se utiliza para obtener la rentabilidad que se exige a una inversión, la fórmula es la siguiente:

$$r = r^o + (rc - r^o) \times \beta + rp$$

Donde:

β : Coeficiente de riesgo.

r: Tasa de descuento buscada para el proyecto.

r^o : Tasa de interés de riesgo.

rc: Rendimiento de la industria de la construcción.

rp: Riesgo País.

Donde se obtiene el valor de la tasa de descuento del proyecto.

$$r = r^o + (rc - r^o) \times \beta$$

Dado que no disponemos de valores de r_c y de β para el Ecuador, se podría calcular el valor del rendimiento en un país referencial como Estados Unidos y luego afectarlo para su uso en Ecuador.

En este caso los valores serían:

r_f : Tasa de interés libre de riesgo del país de referencia (tasa de rendimiento de los bonos de T-bill's en EEUU).

r_c : Rendimiento de la industria de la construcción en los EEUU.

β : Coeficiente de riesgo de la industria de la construcción de los EEUU.

Para obtener la tasa de descuento de un proyecto de construcción en Ecuador se debe adicionar del riesgo país Ecuador.

Entonces la fórmula quedará de la siguiente manera:

$$r = 3.03\% + (10.96\% - 3.03\%) \times 1.86 + 5.56$$

$$r = 23.34\%$$

Dada la experiencia obtenida en proyectos anteriores y por la experiencia de promotores del medio, hemos asumido como tasa de descuento el **24%**, ya que para poder tomar como referencia el modelo CAPM, es necesario conocer el comportamiento del sector de la construcción en el Ecuador, dato que no es exacto ya que no existe un número importante de compañías constructoras que coticen en bolsa, además de que el riesgo de proyectos en Estados Unidos no es igual al de Ecuador ya que entra en juego el valor del riesgo país.

6.7. DETERMINACIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Una vez establecida la tasa de descuento en un 24%, se procede a calcular el Valor Actual Neto del proyecto **VAN**.

Es la tasa de iguala a la suma de los ingresos actualizados, con la suma de los egresos actualizados (igualando al egreso inicial). También se puede decir que es la tasa de interés que hace que el **VAN** del proyecto sea igual a cero.

Esta tasa es un criterio de rentabilidad y no de ingreso monetario neto como lo es el **VAN**; ayuda a medir en términos relativos la rentabilidad de una inversión, es una tasa propia del proyecto, del flujo de fondos, esto significa que no lo fija el inversor, sino que esta implícito en el flujo de fondos.

Con estos conceptos claros, los conceptos de aceptación del proyecto serán los siguientes:

- Se aceptará el proyecto si el **VAN** es positivo, utilizando una tasa de descuento del 24%.

Una vez señalados estos criterios, la inversión en el proyecto es viable ya que nos da un **VAN** de \$ 172.990 a una tasa de descuento del 24%.

6.8. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Para realizar el análisis de sensibilidad se analizaran las siguientes variables:

- Variación en la velocidad de ventas.
- Variación con aumento de costos.
- Variación con disminución de precios.

6.8.1. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VARIACIÓN DE LA VELOCIDAD EN VENTAS

Si las ventas se realizan antes del mes 21 la rentabilidad del proyecto aumenta. Caso contrario si estas llegaran a desde el mes 24 en adelante, tendremos un VAN 0.

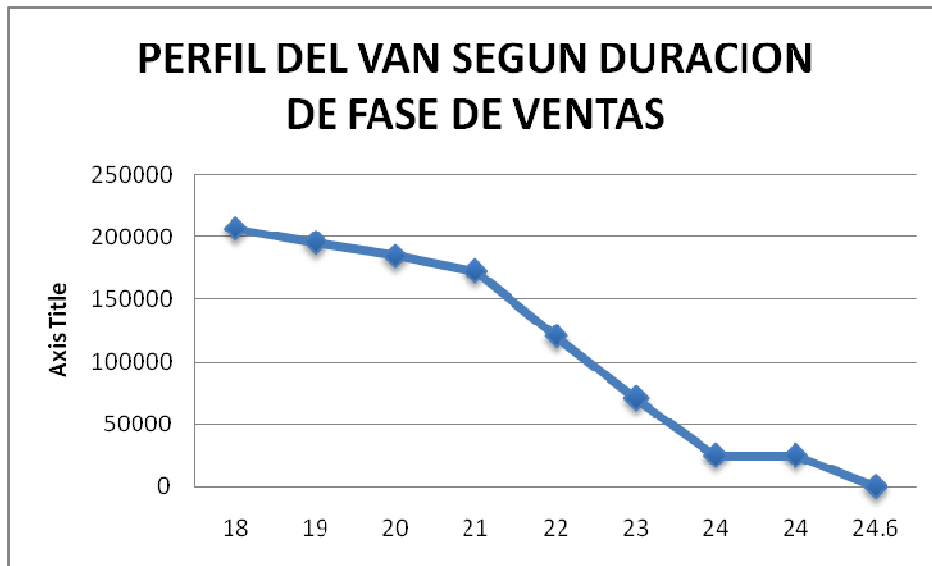
Tabla 6.8

DURACION DE FASE DE VENTAS		VAN CALCULADO
MES	18	206564
MES	19	195555
MES	20	185438
MES	21	172990
MES	22	121205
MES	23	71093
MES	24	25157
MES	24	25157
MES	24.6	0

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

Gráfico 6.8



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

6.8.1.1. INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO

El grafico nos indica el perfil que adquiere el VAN, según la duración de la etapa de ventas, en donde se puede observar claramente que, si la fase de ventas supera los 24.6 meses el VAN se hace 0.

6.8.2. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS

El aumento en los costos en un 17.07% hará que afecte el proyecto dando como resultado valores del VAN negativos.

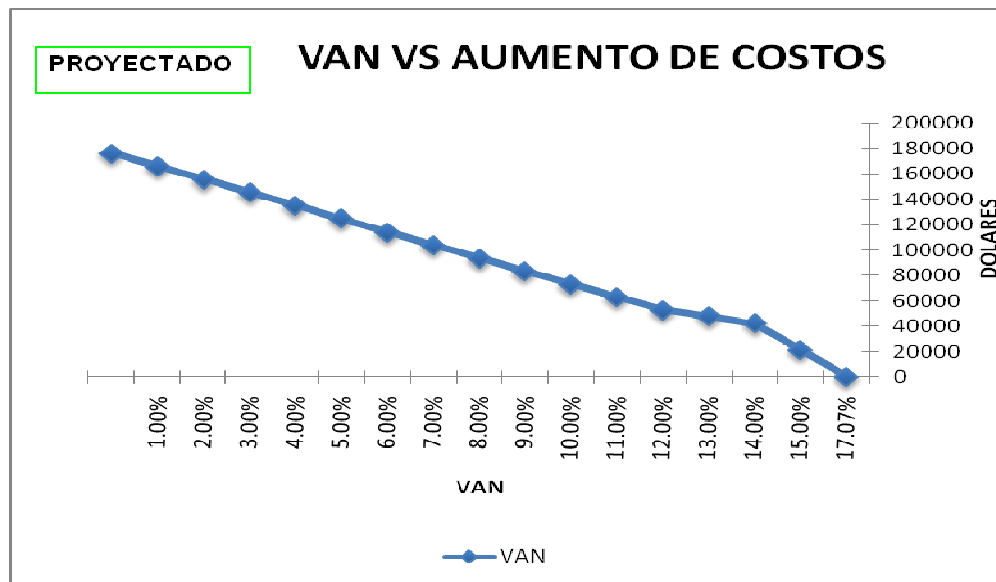
Tabla 6.9

AUMENTO DE COSTOS	VAN CALCULADO
0.00%	172990
5.00%	124521
10.00%	72952
15.00%	21384
17.07%	0

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

Gráfico 6.9



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

6.8.2.1. INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO

El gráfico nos indica el perfil que adquiere el VAN, según el aumento en los costos, en donde se puede observar claramente que, si los costos llegasen a aumentar hasta en un 17.07%, el VAN se hace 0.

6.8.3. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VARIACIÓN DEL PRECIO

La disminución de precios en mayores al 14.58% hará que el VAN tome valores negativos; lo que puede afectar la viabilidad del proyecto.

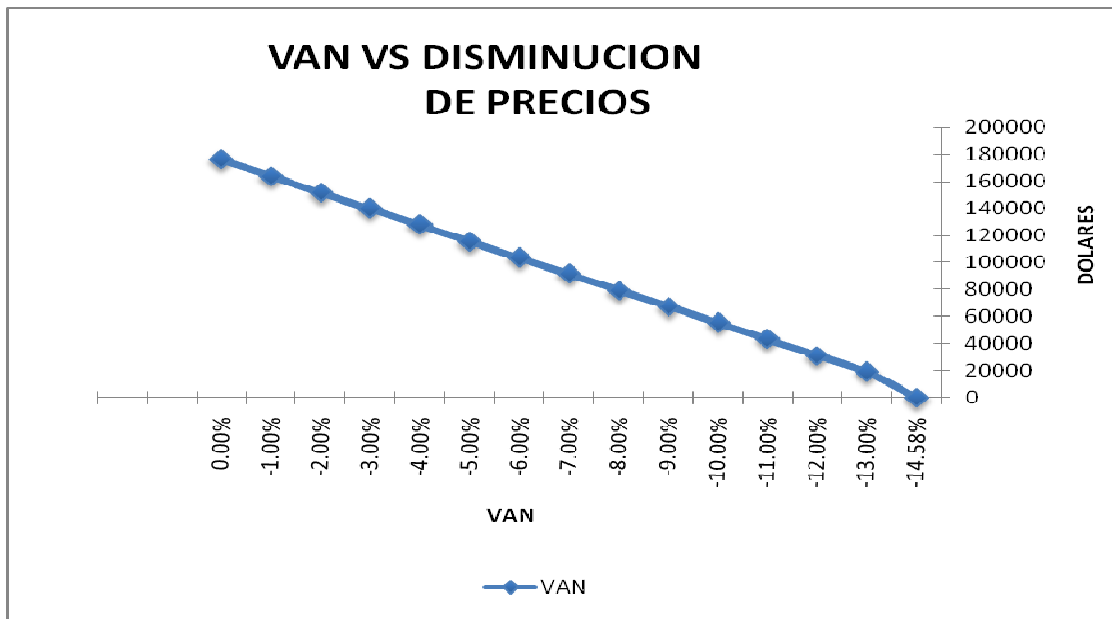
Tabla 6.10

DISMINUCION DEL PRECIO	VAN CALCULADO
0.00%	172990
-5.00%	115716
-10.00%	55343
-14.58%	0

Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

Gráfico 6.10



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

6.8.3. INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO

El gráfico nos indica el perfil que adquiere el VAN, según la variación en el precio, en este caso la disminución, donde se puede observar claramente que, el precio llegase a disminuir hasta en un 14.58%, el VAN se hace 0.

6.9. CONCLUSIÓN

Como conclusión, podemos indicar que dentro del ámbito económico financiero, el proyecto resulta viable, eso si tomando a consideración el posible aumento en los costos y en la disminución de la velocidad de ventas, escenarios que podrían afectar el desenvolvimiento del proyecto.

7. GERENCIA DEL PROYECTO

7.1. ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

Planificar, construir, promocionar, vender y entregar el Conjunto Habitacional Villas Club del Norte que constará de 61 unidades habitacionales que estará ubicado en la ciudad de Portoviejo, provincia de Manabí, Ecuador en un tiempo de 24 meses.

7.1.1. EQUIPO DEL PROYECTO

La planificación, ejecución y control del proyecto estará conformado por las siguientes personas:

- **Gerente del proyecto:** Será el responsable de planificar y dirigir todas las actividades a ejecutarse en el proyecto, y de ser el único autorizado de aprobar cambios dentro del proyecto.
- **Arquitecto:** Será el encargado de realizar los estudios arquitectónicos y de la planificación de los estudios estructurales, además de dirigir los avances de obra
- **Supervisor de obra:** Actuará como fiscalizador de las tareas del arquitecto, además de supervisar los avances de obra.
- **Obreros:** Serán los encargados de ejecutar las labores de construcción del proyecto.

7.1.2. METAS DEL PROYECTO

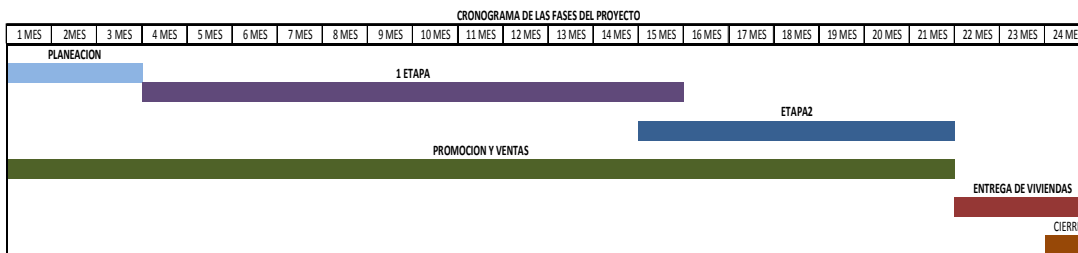
7.1.2.1. RESULTADOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Obtener un margen de utilidad igual o mayor sobre el margen de ventas al 20%, y una tasa de retorno efectiva anual igual o superior al 24%

7.1.2.2. CRONOGRAMA

- Empezar la construcción en el mes de Agosto del 2008 y finalizarla en 18 meses, en el mes de enero del 2010.
- Empezar oficialmente con las preventas a partir del mes de Agosto del 2008.
- Concluir con las ventas en un plazo de 21 meses, es decir en Abril del 2010.
- Realizar el cierre del proyecto en Julio del 2010.

Gráfico 7. 1



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

7.1.3. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El Conjunto Habitacional Villas Club del Norte, consta de 61 unidades habitacionales de 55.66m², distribuidos en los siguientes ambientes:

- Sala,
- Comedor,
- Cocina,
- 2 Dormitorios con closet y baño compartido,
- 1 Dormitorio principal con closet.

7.1.4. CLIENTES DEL PROYECTO

Debido al tipo, al tamaño y a la ubicación, el perfil del cliente potencial de Villas Club del Norte se ha definido como familias de clase económica media, media baja de 3 a 5 miembros con un ingreso familiar promedio de \$1.500 USD/mensual.

7.1.5. CICLO DE VIDA DEL PROYECTO

El proyecto se divide en las siguientes fases:

7.1.5.1. FASE DE PLANEACIÓN

La fase de planeación incluye el análisis de Prefactibilidad económica del proyecto, la adquisición del terreno, la elaboración de los estudios de suelo y planos arquitectónicos, estudios de instalaciones eléctricas, hidrosanitarias, estudios estructurales y la obtención del permiso de construcción.

Las tareas a realizar en esta fase son:

- Estudio de suelos
- Anteproyecto arquitectónico
- Revisión por parte del colegio de Arquitectos y colegio de Ingenieros civiles
- Aprobación de planos por parte del municipio
- Planos estructurales
- Planos eléctricos y de instalaciones hidrosanitarias
- Revisión de planos por parte del Cuerpo de Bomberos
- Gestión del permiso de construcción ante el Municipio
- Tramitación de la división en Propiedad Horizontal.

7.1.5.2. FASE DE EJECUCIÓN

Una vez obtenido el permiso de construcción, se inicia la fase de ejecución que comprende la construcción de las dos etapas que conforman Villas Club del Norte en un lapso de tiempo de 18 meses, arrancando con la casa modelo ya que esta se

convierte en una estrategia para acelerar las ventas, ya que se ha comprobado que se venden pocas viviendas en planos y que mediante la construcción de la casa modelo, los clientes podrán palpar de manera física las bondades de nuestro producto.

Las tareas a realizar en esta fase son:

- Trabajos preliminares
- Fundición del hormigón
- Colocación de hierro
- Levantamiento de la mampostería
- Enlucido
- Instalaciones eléctricas e hidrosanitarias
- Obras exteriores
- Trabajos de carpintería
- Colocación de pisos y de cerámica en baños
- Colocación de muebles y artefactos de cocina y baños
- Colocación de aluminio y ventanas
- Pintura

7.1.5.3. FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS

La fase de promoción y ventas empieza una vez realizados los estudios de factibilidad económica del proyecto con las preventas y se extiende durante 21 meses desde el inicio del proyecto.

Las tareas a realizar en esta fase son:

- Planificar, ejecutar y controlar el proceso de ventas y su avance, mediante el seguimiento a los clientes
- Llevar un registro de las ventas y cobranzas
- Planificar la publicidad a pautar

7.1.5.4. FASE DE ENTREGA DE VIVIENDAS Y CIERRE DEL PROYECTO

En esta fase se realiza la revisión final de la vivienda a vender, la aceptación por parte del cliente, la entrega de las mismas y la firma y registro de escrituras correspondientes.

La fase se inicia en el mes 21 hasta el mes 24, en donde se realiza la última cobranza y se efectúa el cierre del proyecto.

El cierre del proyecto incluye la entrega del conjunto a los copropietarios para su convivir.

Las tareas a realizar en esta fase son:

- Verificación de la cancelación total de valor de la vivienda por parte del cliente
- Inspección de la vivienda junto al cliente
- Realizar correctivos en caso de ser necesarios
- Entrega de la vivienda al cliente
- Entrega de la administración del conjunto habitacional a los copropietarios
- Cierre del proyecto

7.1.6. PROMOCIÓN, CONSTRUCCIÓN, GERENCIA, FINANCIAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN

- La gerencia del proyecto estará a cargo por el gerente elegido por anticipación por los promotores.
- El equipo del proyecto estará integrado por el Gerente, el Arquitecto Constructor y su equipo de maestros y albañiles.
- Los promotores financian el total de la inversión
- La comercialización estará a cargo de los promotores
- El financiamiento a los clientes se realizara a través de cualquier entidad financiera radicada en la ciudad de Portoviejo, provincia de Manabí, Ecuador.

7.1.7. FACORES CONDICIONANTES, GRADO DE RIESGOS ACEPTADOS Y LÍMITES DEL PROYECTO

7.1.7.1. FACTORES CONDICIONANTES

Los promotores han establecido las siguientes condiciones para la correcta realización del proyecto:

- Localización: en la ciudad de Portoviejo, provincia de Manabí, Ecuador, en la prolongación de la Avenida San Valentín y calle nueva de la Parroquia 18 de Octubre.
- Mercado meta o Target Group: Clase media, media baja.
- Acabados de primera y mediana calidad según los clientes.
- Conjunto habitacional conformado por 61 viviendas de 3 dormitorios con un área de 55.66 m² de construcción.
- El precio de venta será de \$ 26.200 Dólares americanos.
- La promoción y comercialización estará a cargo de los promotores del proyecto.
- La forma de pago será con el 30% de entrada, que podrá ser pagada a un año plazo con un 10% de anticipo y el saldo restante en cuotas mensuales, según las necesidades de los clientes, y el saldo restante financiado a través de cualquier entidad financiera, con las condiciones normales de crédito.

7.1.7.2. GRADO DE RIESGOS ACEPTADOS

- El cumplimiento de todas las normas municipales para la construcción.
- El cumplimiento de todas las normas de seguridad para el personal que laborara en el proyecto.

- Para poder entregar las viviendas, los promotores deberán percibir el total de valor de la vivienda.
- El financiamiento del proyecto esta garantizado con recursos propios y limitados al presupuesto aprobado con anterioridad.

7.1.7.3. LÍMITES DEL PROYECTO

- No se realizará construcción alguna que no esté estipulada dentro de los planos que forman parte del acta de constitución del proyecto.
- No se permitirán cambios que afecten las fachadas en forma o color del Conjunto Habitacional.

7.1.8. POLÍTICA DE CAMBIOS

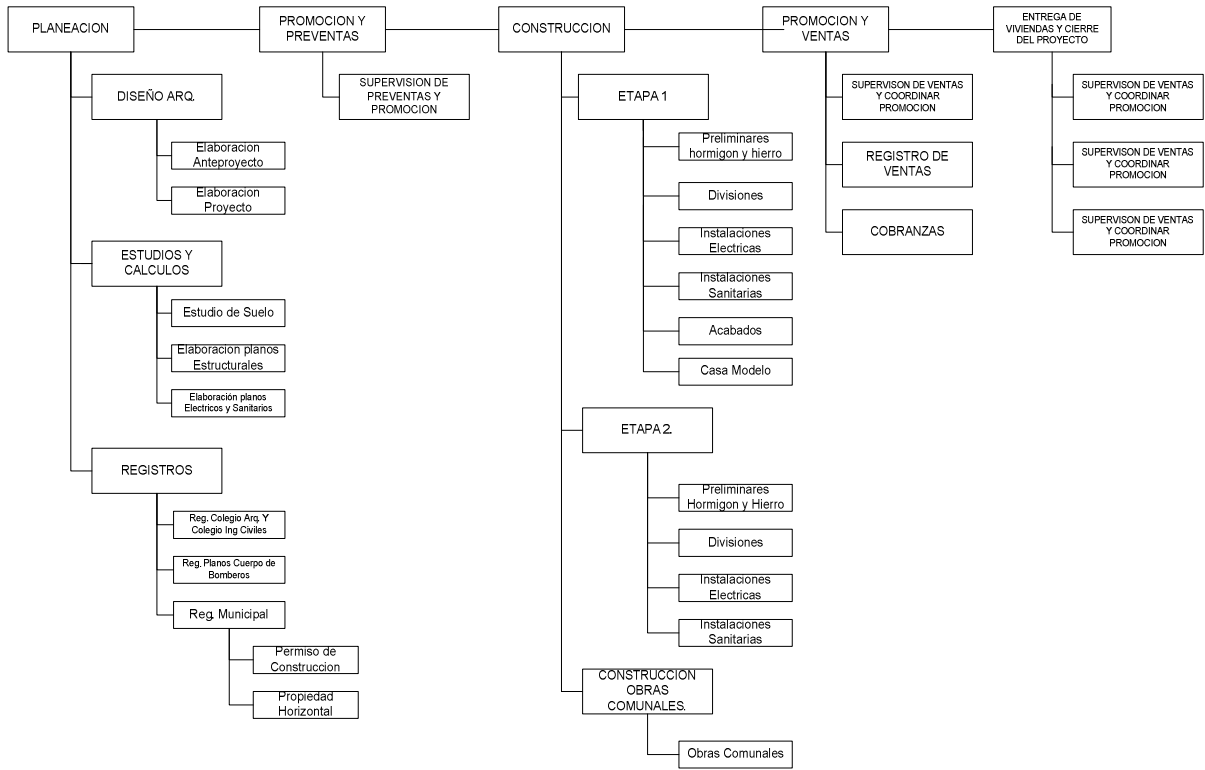
- Cualquier cambio con respecto al alcance del proyecto deberá ser previamente aprobado por el Gerente del Proyecto.
- Cualquier cambio en las viviendas deberán ser presentadas por escrito y dirigidas a los promotores del proyecto, y estas deberán ser aprobadas por el Gerente que será el encargado de ejecutar los cambios solicitados previa cancelación de los excedentes en los costos incurridos.

7.2. ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO (EDT)

Según la Guía del PMBOK en su tercera edición, indica que la EDT, es una descomposición jerárquica, orientada a los productos entregables del trabajo que serán ejecutadas por el equipo del proyecto, para poder lograr los objetivos del proyecto y poder entregar los entregables requeridos, organizando y definiendo el alcance total del proyecto.

Gráfico 7.2

CONJUNTO HABITACIONAL VILLAS CLUB DEL NORTE



Elaborado por: Jorge Rivadeneira

Fecha de elaboración: mayo 2008

8. ASPECTOS LEGALES

8.1. ANTECEDENTES

Para el desarrollo de todo proyecto inmobiliario hay que realizar varias gestiones y tramites legales.

Durante el transcurrir de cada una de sus fases, es necesario obtener permisos y registrar documentación ante diversos organismos o entidades públicas.

8.2. GESTIONES DURANTE LA FASE DE PLANIFICACIÓN

El trámite de adquisición del terreno requiere de la intervención de un abogado que nos asesorará para transparentar la transferencia del inmueble a adquirir, requiriendo de los siguientes documentos:

- Escritura de Propiedad
- Certificado de gravámenes
- Certificado de pago de impuesto predial.

Para verificar la viabilidad del proyecto inmobiliario se debe obtener el Informe de Regulación Metropolitana que fija las características de las construcciones permitidas en el terreno. Es necesario comprobar las factibilidades de suministro de energía eléctrica, agua potable y alcantarillado, y de servicio telefónico que se tramitan ante las instituciones correspondientes.

Previo a la obtención del permiso de construcción que otorga la Muy Ilustre Municipalidad de Portoviejo, es necesario presentar los planos Arquitectónicos

elaborados por un Arquitecto y registrado en el colegio de Arquitectos del Ecuador, Planos Estructurales, elaborados por un Ingeniero Civil y registrado en el Colegio de Ingenieros Civiles de Manabí, planos de instalaciones eléctricas elaborados por un Ingeniero Eléctrico y planos de Instalaciones Hidrosanitarias elaborados por un Ingeniero Civil. El Benemérito Cuerpo de Bomberos de Portoviejo, deberá registrar y aprobar los planos de las instalaciones contra incendio.

Es de relativa importancia y obligación presentar ante el Municipio una fianza de fiel cumplimiento e construcción del proyecto de acuerdo con los planos que se aprueben. Esta fianza es emitida por algún Banco o alguna Compañía de Seguros.

8.3. GESTIONES DURANTE LA FASE DE EJECUCIÓN

Durante la fase de ejecución se celebran contratos e obra con varios de nuestros proveedores, además de tramitarse ante la Empresa de Alcantarillado y Agua Potable de Portoviejo (EMAP) la acometida de alcantarillado y agua potable; y también ante la Empresa Eléctrica de Manabí (EMELMANABI), la acometida de energía para el conjunto

8.4. GESTIONES DURANTE LA FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS

Para la promoción de las viviendas del conjunto, es necesario contratar material que será utilizado en volantes, folletos, publicidad en prensa escrita, etc.

Además se firman con los clientes los respectivos contratos de promesas de compraventa de las unidades cuyas cláusulas se detallan en anexos

8.5. GESTIONES DURANTE LA FASE DE ENTREGA DE VIVIENDAS Y CIERRE DEL PROYECTO

Para realizar la escritura de transferencia de dominio de las viviendas, es necesario efectuar la división en propiedad horizontal que se tramita ante el municipio. Este trámite consiste en dividir el total de la propiedad en las nuevas subdivisiones que

pueden ser viviendas, parqueos y linderos; para así asignarles un nuevo número catastral y alícuota de acuerdo a sus respectivas áreas que servirá para la distribución de los gastos comunales.

En esta fase se firman las escrituras de traslado definitivo a los nuevos propietarios, trámite realizado ante la Registraduría de la Propiedad de Portoviejo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Central del Ecuador.- “Información estadística mensual” (2007-2008).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC.- Censo Nacional de Vivienda del año 2001.
- Juzgado de Inquilinato de Portoviejo.- Contratos legalizados de arriendo durante los años 2006 y 2007.
- Dirección de Planificación y Desarrollo Urbanístico del Municipio de Portoviejo 2008
- IDEM.
- Programa de Gestión Urbana y Municipal “Estrategias para la Reducción de la Pobreza Humana” ,Instituto del Banco Mundial
- Guía de los Fundamentos de la Dirección de Proyectos “PMBOK” .Tercera edición

- Revista “Gestión”, edición Julio 2008, Tema: “Un primer semestre de estancamiento y de una sorpresiva inflación”. Autor: María Lorena Castellanos

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

Parte de la información que sirvió para realizar este trabajo, fue consultada durante los meses de enero, febrero y junio del 2008 en los siguientes sitios web:

- www.bce.fin.ec.- Riesgo país, tasas de inflación, PIB, remesas, tasas de interés
- www.superban.gov.ec.- Tasas de interés para vivienda
- http://w4.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/totalbeta.html.- ROE
- <http://finance.yahoo.com/bonds>.- Tasa libre de riesgo

OTRAS REFERENCIAS

- Federico Eliscovich.- Guía para elaboración de análisis financiero del Plan de Negocios, Clases MDI.
- Ing. Xavier Castellanos: Guía para elaboración del Plan de Negocios, Clases MDI.
- Lic. Franklin Maiguashca: Entorno Macroeconómico, Clases MDI.
- Arq. Ángel Zambrano: Estudios Arquitectónicos y Estructurales del “Conjunto Habitacional Villas Club del Norte”
- Arq. Nancy María Rivadeneira Astudillo: Vistas en 3D del proyecto.