

Contenido

1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO	1
1.1 Riesgo País.	2
1.2 Producto Interno Bruto.	4
1.3 Inflación.	6
1.4 Remesas.	7
1.5 Tasas de Interés.	9
1.6 Créditos Hipotecarios.	11
1.7 Conclusiones.	12
2. ESTUDIO DE MERCADO	13
2.1 Metodología.	14
2.2 Análisis de la Demanda.	15
2.2.1 Aspectos Generales	15
2.2.2 Población y demografía.	16
2.2.3 Desarrollo Económico.	16
2.2.4 Desarrollo urbano.	18
2.2.5 Nivel Socioeconómico.	19
2.2.6 Capacidad de Pago.	20
2.2.7 Edad y ciclo de vida.	21
2.2.8 Números de miembros en la familia.	22
2.3 Análisis de la Oferta.	23
2.3.1 Composición del Mercado.	23
2.3.2 Ubicación de la Competencia.	24
2.3.3 Fichas de la Competencia.	25
2.3.4 Composición del Producto.	31
2.3.5 Servicios Complementarios.	32
2.3.6 Característica Técnicas.	33
2.3.7 Precios y Financiamiento.	33
2.3.8 Velocidad de Ventas.	35
2.3.9 Conclusiones Competencia.	38

2.4	<i>Perfil del Cliente.</i>	40
2.5	<i>Análisis FODA.</i>	41
2.6	<i>Conclusiones.</i>	42
3.	ANÁLISIS Y COMPOSICIÓN TÉCNICA	43
3.1	<i>Situación General.</i>	44
3.1.1	Descripción del Proyecto.	44
3.1.2	Ubicación.	46
3.1.3	Entorno.	48
3.1.4	Terreno.	51
3.1.5	Registro fotográfico terreno.	52
3.1.6	Informe de Línea de Fábrica.	54
3.1.7	Cronograma del Proyecto.	55
3.2	<i>Componente Arquitectónico.</i>	56
3.2.1	Descripción del Proyecto.	57
3.2.2	Volumetría y Materialidad	57
3.2.3	Cuadro de áreas generales.	58
3.2.4	Cuadro de áreas de viviendas.	59
3.2.5	Descripción de Unidades.	60
3.2.6	Características Estructurales.	64
3.2.7	Características de los Acabados.	64
4.	ESTRATEGIA COMERCIAL	65
4.1	<i>Estrategia de Posicionamiento.</i>	66
4.1.1	Logotipo.	66
4.2	<i>Estrategia de Promoción.</i>	67
4.2.1	Valla Publicitaria.	67
4.2.2	Folletos Informativos.	67
4.2.3	Casa Modelo.	68
4.2.4	Otros Medios.	68
4.3	<i>Estrategia de Distribución.</i>	69
4.4	<i>Estrategia de Precios.</i>	69
4.5	<i>Estrategia de Crédito.</i>	70
4.6	<i>Conclusiones.</i>	71

5. Análisis Económico Financiero	72
5.1 Costos Totales del Proyecto.	73
5.1.1 Costo del Terreno.	74
5.1.2 Costos Directos de Construcción.	76
5.1.3 Costos Indirectos.	78
5.2 Análisis Financiero.	81
5.2.1 Análisis Estático.	81
5.2.2 Análisis Dinámico.	89
5.3 Conclusiones.	98
6. GERENCIA DEL PROYECTO.	99
6.1 Definición del Proyecto.	100
6.1.1 Visión del Proyecto.	100
6.1.2 Objetivos del Proyecto.	100
6.1.3 Alcance del Proyecto.	100
6.1.4 Estructura de Desglose de Trabajo (EDT).	101
6.1.5 Horas de Esfuerzo Estimadas.	103
6.1.6 Duración Estimada.	103
6.1.7 Costo Estimado.	103
6.1.8 Riesgos del Proyecto.	104
6.1.9 Supuestos del Proyecto.	104
6.1.10 Organización del Proyecto.	105
6.2 Conclusiones.	106
7. ANÁLISIS LEGAL.	107
7.1 Fase de Planificación.	108
7.2 Fase de Ejecución.	108
7.3 Fase de Comercialización de las Viviendas.	109
7.4 Fase de Entrega de Viviendas.	109
7.5 Conclusiones.	110
Artículos de Internet y Sitios www.	114
Revistas.	114
Libros.	115
Clases MDI	115

Resumen Ejecutivo

Alcalá, está planificado en la ciudad de Machala, capital de la Provincia de El Oro.

Machala es la cuarta ciudad más importante del país, su rica región agrícola la ha convertido en un importante polo de desarrollo económico, basado en la producción de banano, café, cacao y cría de camarón en cautiverio.

En la actualidad, Machala está atravesando un importante proceso de regeneración urbana, generando un mayor desarrollo para la sociedad.

El incremento poblacional ha potenciado la demanda teniendo en la actualidad 2300 familias, de nivel socioeconómico medio, con necesidad de vivienda.

Alcalá es un proyecto atractivo para los clientes, porque ofrece un precio justo frente al diseño, calidad de los acabados y servicios complementarios planificados.

El conjunto habitacional Alcalá, está compuesto por 29 casas unifamiliares, de una superficie de 102.7 m² y 110.7 m². El proyecto está planificado para proporcionar viviendas de primera clase a familias de 4 ó 5 miembros, de un nivel socioeconómico medio, con ingresos familiares superiores a USD 1.650.

El plazo de ejecución de las 29 viviendas está programado para realizarse en dos etapas de nueve meses cada una.

La velocidad de ventas estimada es de dos viviendas al mes, se planificó terminar de vender el proyecto en 14 meses.

Los ingresos totales que generará el proyecto ascienden a USD 2.282.717, teniendo un precio de lanzamiento de USD 633 por m². Mientras que los costos totales son de USD 1.634.551, manteniendo un costo por m² vendible de USD 529.

Se obtiene una utilidad de USD 648.166 y un margen respecto a las ventas de 28%.

El Valor actual de los flujos del proyecto es positivo, utilizando una tasa de descuento del 22%, cumpliendo con lo exigido por los inversionistas.

El análisis de sensibilidad refleja que el VAN se mantiene positivo mientras los precios no disminuyan más de un 21% ó los costos aumenten más allá del 37%.

Con los criterios analizados anteriormente y que serán estudiados a detalle a lo largo de este documento, se concluye que desarrollar el proyecto resulta factible.

Summary

Alcala is a real estate project that consists of 29 houses which are going to be built in the city of Machala, capital of the province of El Oro in the coast of Ecuador. Machala is the fourth most important city in Ecuador, its rich agriculture with important crops of banana, coffee, cocoa and shrimp has encouraged a great economic development in this province.

This economic growth has created the necessity of more housing alternatives which is pushing developers to create new projects.

The increase in population has made the demand of homes grow. Actually Machala has around 2300 families of middle class income in need of home solutions.

Alcala is an attractive real estate project because it offers a fair price in relationship with the quality of materials used in the houses and its external attractives.

Alcala is a private condominium with 29 houses that have areas between 102.7 and 110.7 m². The project has been planned to give its customers great designed houses with comfortable spaces. The use of quality materials will be emphasized not only on the interiors but also on the outside parts of the houses and the recreational areas.

The project will be directed mainly to middle class families that have 4 or 5 members and a family income of 1650 a month or more.

The construction of the 29 houses will be separated in two phases of 9 months each one.

The study of the demand projects to have 2 sales a months with a total of 14 months to sell the total of the project.

The total incomes of the project are USD 2.282.717, while the total costs are USD 1.634.551. The average price of m2 is USD 529.

The benefit of the project is USD 648.166, with a gross margin of 28%.

The Net Present Value of the cash flows applying a rate of 22% gives us a positive value, which indicates the project should be accepted.

The sensibility analysis indicates that the projects still gets a positive value with reduction in prices of 21% or less, or increases of costs of 37% or less.



1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO

Entender el ambiente macroeconómico es de vital importancia al evaluar un proyecto, sobretodo en época en la que se están dando importantes cambios políticos y económicos, tanto a nivel nacional y mundial.

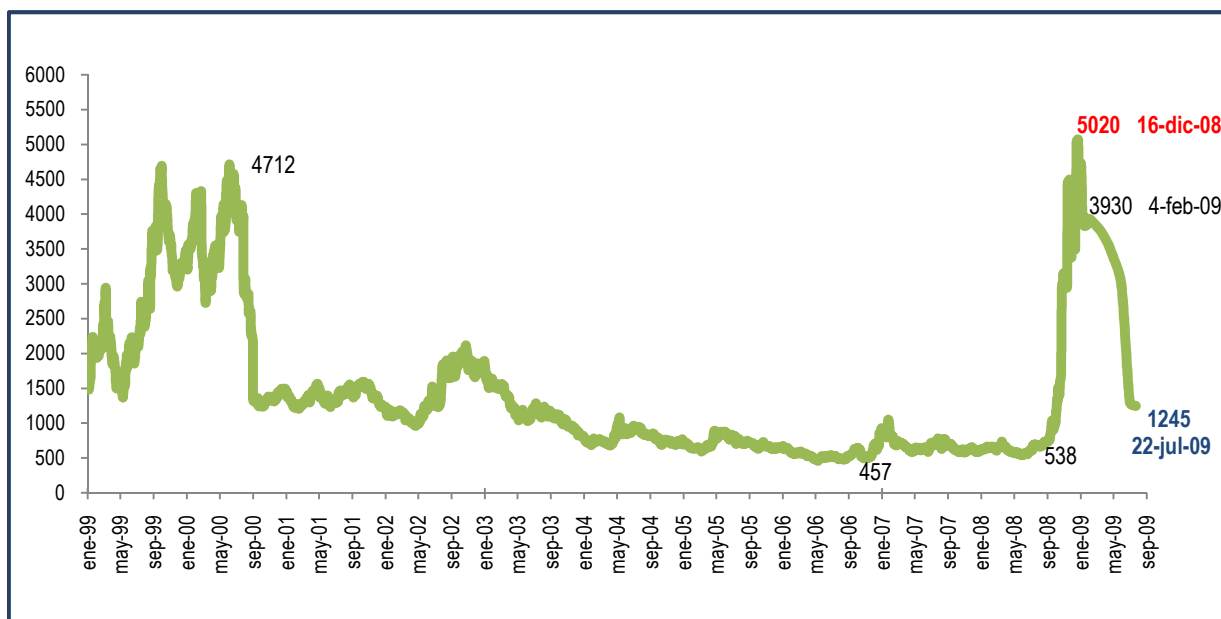
A continuación se analizarán los siguientes indicadores macroeconómicos que se consideraron significativos para el sector inmobiliario y de la construcción:

- Riesgo País.
- Producto Interno Bruto
- Inflación
- Remesas
- Tasas de Interés
- Créditos Hipotecarios

1.1 Riesgo País.

El Emerging Markets Bond Index Plus ó Índice Plus de los Bonos de los Mercados Emergentes es medido por el Banco de Inversión *J.P.Morgan*, y revela la capacidad de pago de la deuda pública de un país. El riesgo país es la diferencia que existe entre la tasa de rendimiento de un país y la tasa de rendimiento de los Bonos del Tesoro Norteamericano, esta expresado en puntos básicos y cada 100 unidades equivalen a una sobretasa de 1%.

Gráfico 1.1 Evolución Riesgo País



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (información actualizada al 22 de julio de 2009)
 Elaboración: Ma. Verónica Loaiza.
 Fecha: Julio 2009

En el gráfico se puede apreciar que la primera subida importante del Riesgo País, fue después de que el Ecuador adoptara la dolarización, alcanzando los 4712 puntos el 5 de junio del 2000.

En los últimos años el índice se estabilizó llegando a 538 puntos en mayo del 2008, fue con la considerable baja en los precios del petróleo, la crisis financiera mundial y las declaraciones del presidente de la república en las que anunció el no pago de la deuda externa que provocaron un aumento alarmante en el segundo semestre del año, hasta llegar a 5020 puntos en diciembre de 2008.

En febrero el Riesgo País se ubicó en 3928, puntaje aún bastante alto, a partir de esta fecha ha venido disminuyendo considerablemente hasta llegar a 1245 puntos a finales de julio.

A pesar de estar a la baja, este indicador continúa en niveles elevados, lo cual revela una situación macroeconómica inestable en el Ecuador e inseguridad y riesgo para los inversionistas, lo que afecta de manera importante a la industria

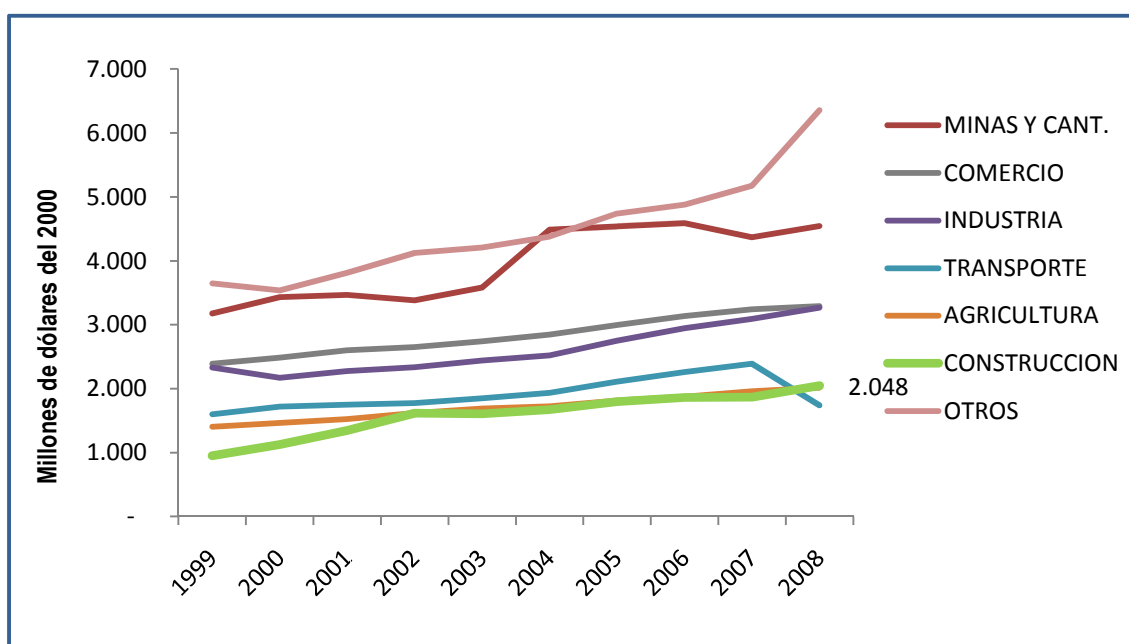
de la construcción, además se ve reflejado en un alza en las tasas de interés, disminución del crecimiento de todos los sectores económicos y aumento del desempleo.

1.2 Producto Interno Bruto.

El Producto Interno Bruto es el valor total de los bienes y servicios producidos por un país en un determinado período de tiempo, es la manera más amplia de medir la economía y por ende de las diferentes actividades que la componen.

Se lo puede medir en términos corrientes o reales, para este caso en el gráfico se toman en cuenta millones de dólares a precios del 2000.

Gráfico 1.2 Evolución PIB



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (información actualizada al 4 de febrero de 2009)

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza.

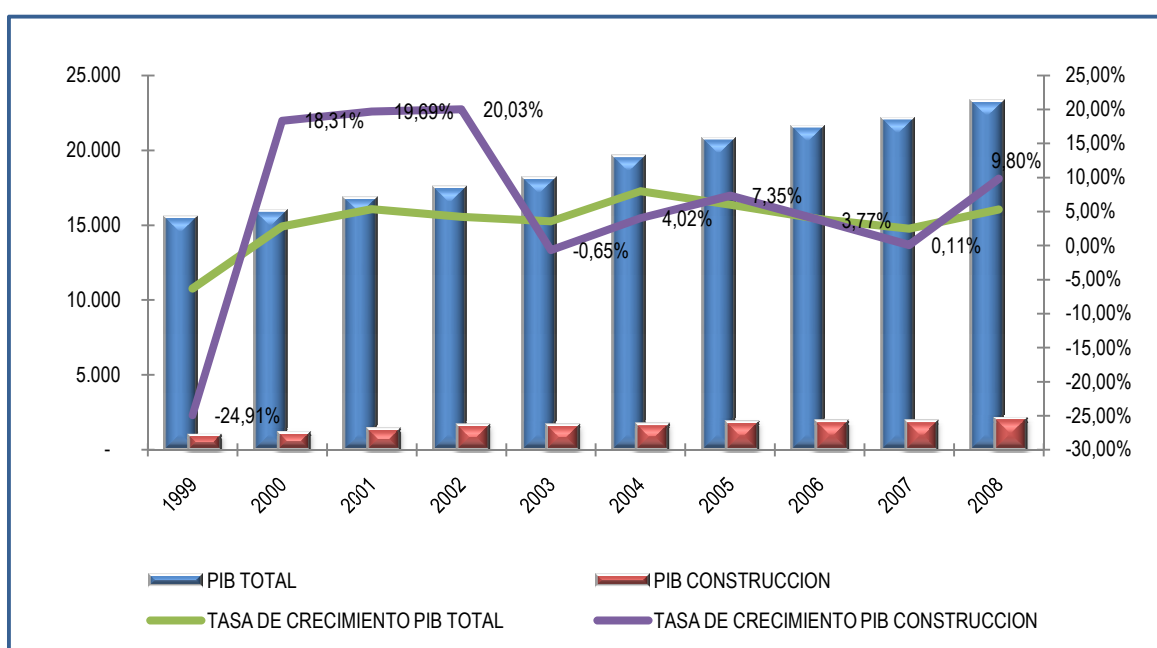
Fecha: Marzo 2009

Como podemos observar en el gráfico, el PIB en la construcción sin duda ha venido aumentando, lo que refleja un mejor desenvolvimiento de la economía en el sector, la proyección para el 2008 será en términos constantes de 2048 millones de dólares, que significa un 8,8% del PIB total.

Lastimosamente el índice del PIB de la construcción no sólo refleja el mercado inmobiliario, sino incluye también las obras públicas, razón por la que no se puede valorar a éste sector con precisión.

La previsión para el crecimiento del PIB en el 2009 según el Banco Central del Ecuador será del 3,15%, es decir aproximadamente 24.000 millones en términos constantes, un crecimiento menor al del 2008 que fue de 5.32%, los sectores que se verán más afectados por la desaceleración del crecimiento económico, son la construcción, la agricultura y la pesca, según declaraciones del ministro coordinador de la Política Económica, Diego Borja (El Universo, 2009).

Gráfico 1.3 PIB TOTAL FRENTE AL PIB DE LA CONSTRUCCIÓN



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (información actualizada al 4 de febrero de 2009)
 Elaboración: Ma. Verónica Loaiza.
 Fecha: Marzo 2009

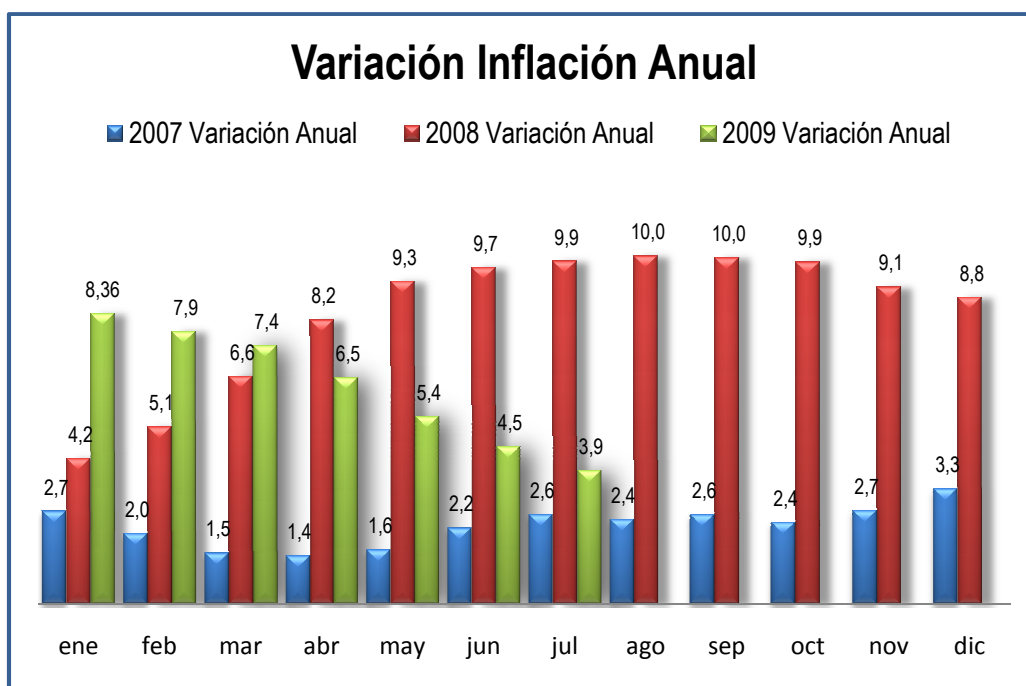
El crecimiento que ha experimentado el sector de la construcción sobretodo del 2000 al 2002 fue superior al crecimiento del PIB Total, luego se desaceleró la producción en este sector, sin embargo en el último año tuvo una recuperación importante de 9,80%, volviendo a presentar un incremento mayor al del total de la economía del país.

1.3 Inflación.

La estabilidad en la inflación fue evidente después de la dolarización, hasta el 2007 se mantuvieron cifras bastante bajas, dejando de ser este indicador un tema preocupante para los inversionistas. En el 2008 varios factores influenciaron a una subida considerable en la inflación, continuando con esta tendencia en los primeros meses del 2009.

En enero del 2007 la variación anual de la inflación fue de 2,7% comparándola con enero del 2009, dos años después, escaló a 8,36%.

Gráfico 1.4 Variación Inflación Anual 2007 - 2009



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (información actualizada a marzo de 2009)
 Banco Central del Ecuador (información actualizada 31 de julio de 2009)
 Elaboración: Ma. Verónica Loaiza.
 Fecha: Agosto 2009

La crisis alimentaria mundial, los fuertes inviernos, el cierre de carreteras, la especulación y la marcada incertidumbre política que existe hoy en día, son algunos de los factores que han contribuido a este incremento.

En el 2008, los precios de materiales de la construcción, como el hierro, materiales eléctricos, cerámica, entre otros, subieron significativamente su

valor, que se ve reflejado en los costos de las obra, lo que afecta también a la estabilidad del sector al provocar incertidumbre con la planificación de los proyectos.

En la ciudad de Machala se detectó un aumento en la variación de la inflación de 0,45% (INEC, Análisis mensual inflación, enero 2009), debido al aumento de los precios de muebles y artículos de hogar, recreación y cultura, hoteles y restaurantes. Por su parte en la provincia de El Oro en el sector de la construcción se registró una a variación importante en los precios de bloques de hormigón 13,32%, ladrillos comunes de arcilla 35,62% y materiales pétreos en un 43,10%, siendo estas variaciones más altas que las detectadas en Pichincha, Guayas, Manabí, Azuay y Loja.

Afortunadamente la tendencia de la inflación a partir del segundo trimestre del año es a la baja, manteniendo niveles bajos, casi comparables con los valores del 2007, y realmente distantes de las elevadas tasas que se dieron en el 2008. La variación anual a julio del 2009 es de 3.9%, casi la tercera parte de la variación de julio del 2008 que fue de 9.9%.

La tasa de inflación baja permite a los constructores inmobiliarios realizar proyecciones acertadas en cuánto a costos, si existe un constante aumento de los precios de los materiales de construcción se torna difícil mantener los precios de los bienes inmobiliarios estables.

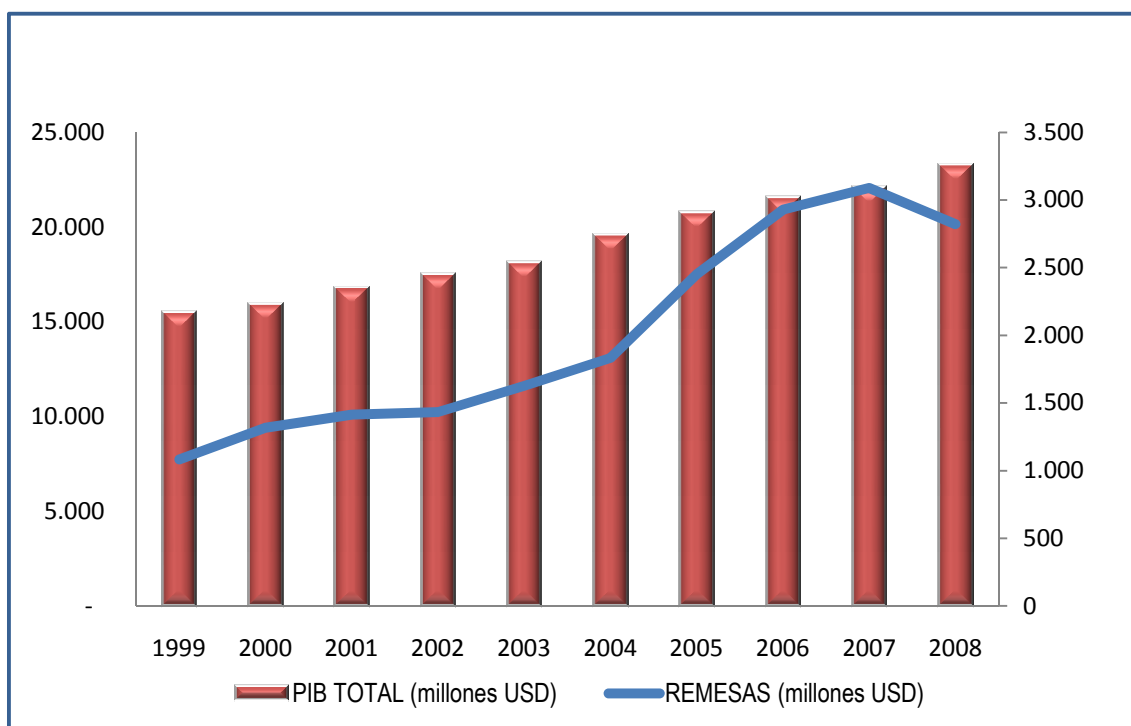
1.4 Remesas.

“El flujo de remesas de trabajadores que ingresó al país durante el 2008, alcanzó USD 2.821.6 millones, monto que significó una disminución de 8,6% con respecto a las recibidas en el 2007 (USD 3.087.9 millones)” (BCE, Evolución Remesas, 2008)”.

El cuarto trimestre del 2008 (USD 643.9 millones), presentó una disminución respecto al cuarto trimestre del (USD 825.6 millones) 2007 del 22% (BCE, Evolución Remesas, 4to trimestre 2008), siendo el periodo en que más se vieron afectados los ingresos en cuanto a este rubro.

En el gráfico claramente se puede apreciar esta situación, el 2007 fue el año en que más ingresos tuvo el país del extranjero, y a consecuencia de la recesión en que se encuentran los países con mayor concentración de migrantes ecuatorianos (Estado Unidos, España, Italia) el ingreso por remesas cayó súbitamente en el 2008, con la incertidumbre que en los próximos trimestres disminuirán aún más estos valores.

Gráfico 1.5 EVOLUCIÓN PIB TOTAL Y REMESAS



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (información actualizada al 4 de febrero de 2009)
 Banco Central del Ecuador (información actualizada 28 de febrero de 2009)
 Elaboración: Ma. Verónica Loiza.
 Fecha: Marzo 2009

La ciudad de Machala recibió US \$ 82,4 millones por este concepto en el 2008, siendo el sexto destino con más ingresos económicos del extranjero (BCE,

Evolución Remesas, 2008), y el segundo en toda la costa ecuatoriana (BCE, Evolución Remesas, Región Costa 2007-2008).

La crisis financiera global, ya ocasionó una baja en uno de los grandes rubros con los que contaba el Ecuador, las remesas de los emigrantes, afectando directamente al sector inmobiliario, puesto que este era el principal destino de las inversiones de los ecuatorianos residentes en el exterior, pudiendo ocasionar también la falta de pago de los créditos directos o bancarios que se han otorgado para este fin.

Sin duda alguna, las remesas inyectaban un importante flujo de divisas, la cual afectará no sólo en el bienestar de los hogares, sino además macro económicamente, haciendo que la economía nacional se contraiga, con un desequilibrio en la balanza de pagos, al dejar de percibir los ingresos de miles de dólares por las remesas.

1.5 Tasas de Interés.

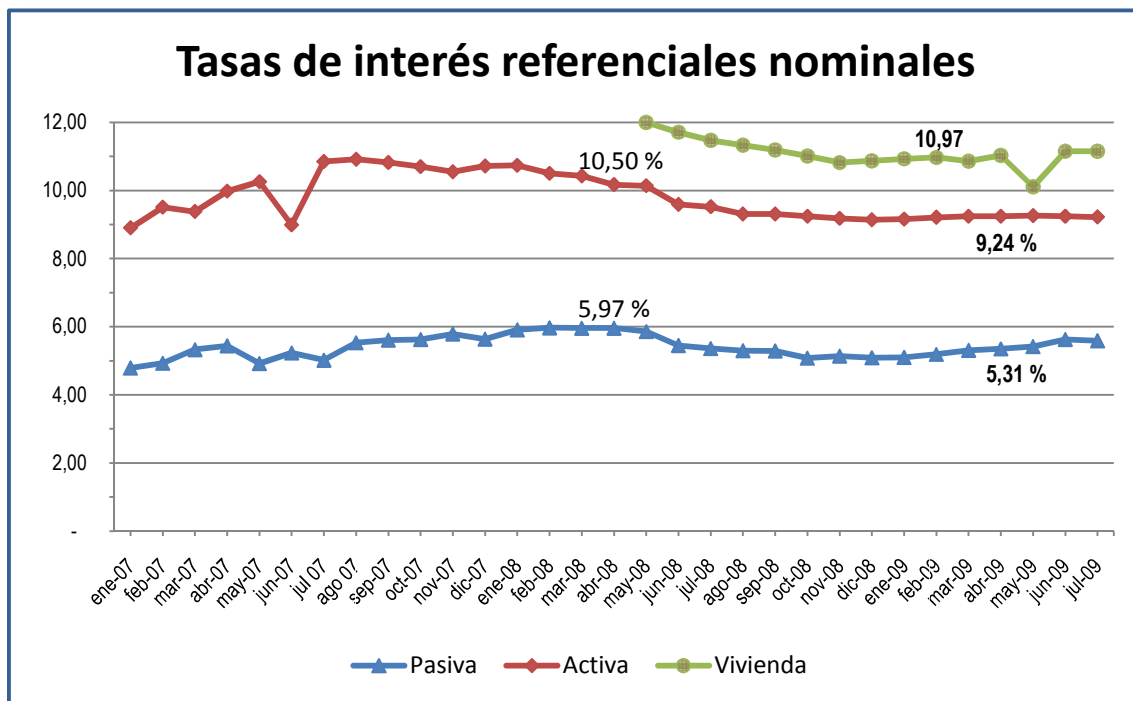
La tasa de interés es el precio del dinero en el tiempo. Una tasa de interés alta incentiva al ahorro, mientras que las tasas bajas incentivan al consumo, por lo tanto a la inversión.

A menor costo de endeudamiento, mayor es el número de préstamos que se otorgan, lo que influye en el aumento de las ventas en la construcción. La tasa activa guarda relación inversa con las ventas en el sector, así cuando el interés aumenta, provoca una disminución en los metros cuadrados vendidos.

En el 2008 las tasas tuvieron una tendencia a la baja, lo cual debió ocasionar un aumento en la inversión en el país, sin embargo la incertidumbre frente a las nuevas políticas de Estado y la crisis hipotecaria americana, entre otros factores, mantuvieron a los inversionistas y a los hogares alejados de la compra de bienes inmuebles.

El gráfico refleja un ligero incremento en las tasas en el primer trimestre del 2009, teniendo una tendencia similar hacia el alza los tres tipos de tasas de interés graficadas.

Gráfico 1.6 TASAS DE INTERÉS REFERENCIALES NOMINALES



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (información actualizada al 01 de abril de 2009)
 Banco Central del Ecuador (información actualizada 01 de abril de 2009)
 Elaboración: Ma. Verónica Loaiza.
 Fecha: Julio 2009

A pesar de que en los últimos meses se produjo un ligero incremento en la tasa para vivienda, al parecer se ha estabilizado, generando una importante recuperación en el sector.

La construcción genera significativas fuentes de empleo, razón suficiente para que el gobierno mantenga tasas de interés bajas e incentive los créditos hipotecarios a través del IESS, de esta manera reactiva un sector importante para la economía del país.

1.6 Créditos Hipotecarios.

Los créditos hipotecarios desde siempre han constituido un puntal importante para el sector de la construcción, gracias a los cuales se ha propiciado un crecimiento importante en varias ciudades del país. El 25% de la cartera total de la banca constituyen los préstamos de esta naturaleza, y desde comienzos del 2009 se han visto disminuidos. Esta caída se debe a una tendencia al retiro de depósitos de los bancos, lo que por ende limita también la capacidad financiera de la banca (Vela, C. 2009, Alianza Banca – IESS, pág. 12).

En abril de este año, la Banca y el IESS, se plantearon inyectar dinero al mercado hipotecario del Ecuador, firmaron una alianza en la que la liquidez del IESS y la capacidad técnica de la Banca se unirían para otorgar créditos hipotecarios en los mismos términos en los que se ha venido prestando, es decir el 70% del valor del inmueble, a 15 años plazo, y con las tasas de interés del mercado. Serán USD 400 millones (Vela, C. 2009, Alianza Banca – IESS, pág. 14) en total los que se otorgarán a afiliados y no afiliados, capital que reactivará a la construcción y por ende a los demás sectores que están vinculados con éste.

Esta es una oportunidad para los constructores, cuya demanda se ha visto disminuida considerablemente este primer trimestre del año, sin duda la liquidez que se entregará al mercado será una ayuda importante, así continuará creciendo el sector cuyo aporte al desarrollo de las ciudades es evidente. Por su parte el IESS seguirá entregando créditos directos a los afiliados por el 100% del valor de la vivienda, hasta USD 70.000, los requisitos para acceder se han replanteado, por lo que se han eliminado aún más las dificultades para quienes quieran comprar su casa o departamento propio.

En la actualidad la Banca está nuevamente dando créditos hipotecarios en las mismas condiciones, después de un largo período en que los términos se vieron afectados negativamente, consistiendo esta reactivación en una base fundamental para el sector inmobiliario.

1.7 Conclusiones.

La inversión extranjera se ve amenazada con el elevado índice de Riesgo País que tenemos, lo cual amenaza también directamente al sector inmobiliario, reduciendo las opciones de los constructores o promotores para obtener inversión al desarrollar un proyecto.

La inflación empieza a bajar respecto al valor con el que cerró en enero de este año, esto contribuye también a una estabilización en los precios de materiales de construcción que se vieron afectados en el 2008.

Las tasas de interés aún se mantienen en niveles bajos, convirtiéndose en una oportunidad para los clientes al momento de adquirir un préstamo, para comprar un bien inmobiliario.

Los créditos hipotecarios se reactivaron en el país, brindando nuevamente las mismas condiciones para acceder a ellos, escenario que otorga confianza nuevamente al mercado.

La incertidumbre que ha ocasionado la crisis mundial, la inestabilidad política de años anteriores, y la especulación sobre una posible desdolarización que ha existido en este último de gobierno, ha causado que la gente busque asegurar sus ahorros invirtiendo en un bien inmobiliario, esto de una u otra manera ha mantenido un dinamismo del sector. Es importante recalcar que ante un cambio de moneda las empresas dedicadas a la construcción deberán reestructurarse, planificar y analizar de manera minuciosa los cambios que esta medida exigiría.



2. ESTUDIO DE MERCADO

Se realizó el estudio de mercado con la finalidad de conocer la oferta y la demanda del sector, las características demográficas, económicas y el tipo de estilo de vida de los clientes, el producto que ofrece la competencia y el producto que los clientes buscan y el precio al que están dispuestos a pagar.

2.1 Metodología.

Basándose en investigación secundaria se analizaron diversas características del sector, se tomó por ejemplo la investigación de mercado de MERCANALIS realizada en el 2008 y contratada por PRONOBIS S.A., datos de páginas de organismos gubernamentales como el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Ecuador, el Banco Central del Ecuador, el Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador, el Ilustre Municipio de Machala, artículos de prensa de diferentes periódicos de la provincia.

Además se recabaron datos primarios, observando el estilo de vida de los habitantes de las viviendas aledañas al conjunto, encuestas a los propietarios de las viviendas de la competencia, se contacto telefónicamente a potenciales clientes, entrevistas a dueños de inmobiliarias, constructoras e inversionistas del sector.

2.2 Análisis de la Demanda.

2.2.1 Aspectos Generales

Machala está ubicada al sur oeste del Ecuador, sobre las costas del Océano Pacífico, cercana al Golfo de Guayaquil.

Ilustración 2.1 MAPA POLÍTICO DEL ECUADOR



Fuente: Imagen tomada de la página Web de la Municipalidad de Machala www.machala.gov.ec
Fecha: Abril 2009

La actividad económica se basa en la agricultura, y se concentra en la producción de banano, café, cacao y cría de camarón en cautiverio, esto ha convertido a la ciudad en un importante polo de desarrollo del sur del país.

A pocos kilómetros de la ciudad está Puerto Bolívar principal puerto de embarque para la exportación de banano, otra razón más por la cual Machala, es reconocida como la “Capital Bananera del Mundo”.

El clima es cálido, la temperatura oscila entre los 22 y 36 grados centígrados.

2.2.2 Población y demografía.

Actualmente según la proyección que realizó el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, (Proyecciones Población 2001-2010. Proyección por Cantones, abril 2009), la población en la ciudad de Machala es de 257.000 habitantes, de los cuales 241.000 viven a nivel urbano y se proyecta un crecimiento del 4% para el 2010.

2.2.3 Desarrollo Económico.

En la actualidad Machala está atravesando un importante proceso de regeneración urbana, transformando a la ciudad en un lugar más ordenado, y en un espacio urbano de mejor calidad, además generando significativas fuentes de empleo.

Existen varios planes que están siendo implementados tales como: el proyecto de desarrollo portuario, el proyecto de incremento de las áreas verdes de la ciudad, proyectos de construcción de los terminales, de transporte terrestre y de transferencia de víveres a los mercados de la ciudad (Planificación y Ordenamiento Territorial de la Ciudad, obtenido el 15 de abril de 2009, www.machala.gov.ec).

Por su parte, la inversión privada está llegando a la ciudad, con proyectos importantes e innovadores. En la siguiente tabla se puede encontrar un detalle de inversiones que están en desarrollo en Machala y en la provincia.

Gráfico 2.1 INVERSIÓN PRIVADA EN LA PROVINCIA DE EL ORO

Proyecto	Inversionista	Monto (Millones de dólares)	Plazo
Primera Etapa "Ciclo Mach" Ciclo vía	Municipio	0,5	N/D
Ciudad del Sol - Machala	Nobis - Pronobis	N/D	2 años
Terminal Terrestre Machala	Municipio	N/D	N/D
Aeropuerto Internacional de Santa Rosa	Gobierno	26,2	Septiembre/2009

Fuente: Prensa, artículos varios.

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza

Fecha: Marzo 2009

La construcción de la Ciclo vía en Machala se torna en un proyecto de esparcimiento importante para niños, jóvenes y adultos, que estimula a la ciudadanía que incorpore a su rutina un medio de transporte saludable y amigable con el medio ambiente creando así hábitos sanos de convivencia.

Pronobis desarrollará la Ciudad del Sol – Machala, proyecto de similares características al construido en Guayaquil, se levantarán torres de departamentos, de oficinas, una urbanización y un Golf Club. Este proyecto generará plusvalía al sector y un desarrollo significativo a toda la ciudad.

El Municipio y su actual administración finalmente construirán el Terminal Terrestre en Machala, obra para la que se está buscando financiamiento con la CAF. Un Terminal aporta notable desarrollo y orden dentro de una ciudad, lo que contribuirá al importante progreso económico, urbano, comercial y vial que está atravesando la urbe.

La construcción del Aeropuerto Internacional de Santa Rosa, está llevándose a cabo por el Cuerpo de Ingenieros del Ejército, su entrega está programada para septiembre de este año, inversión de gran magnitud que traerá un gran impulso a la provincia y del cual también se beneficiarán varias provincias del sur del país.

2.2.4 Desarrollo urbano.

Machala sin duda se encuentra en pleno crecimiento urbano y económico, y así lo reflejan los importantes proyectos habitacionales, de esparcimiento y de infraestructura que al momento en la ciudad se desarrollan.

Gráfico 2.2 TIPO DE TENENCIA DE VIVIENDAS EN MACHALA

Tipo de Tenencia		
Total	47.599 unidades	%
Propia	30.035	63,1
Arrendada	13.090	27,5
En anticresis	238	0,5
Gratuita	2.570	5,4
Por servicios	1.142	2,4
Otro	571	1,2

Fuente: www.inec.gov.ec, VI Censo de población y V de Vivienda, 25 de noviembre del 2001. Fascículo del cantón Machala.

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza

Fecha: Marzo 2009

En la tabla podemos apreciar según el VI Censo de población y V de Vivienda, realizado en noviembre del 2001, que el número de viviendas en Machala es de 47.599 unidades, de las cuáles tan sólo el 63% son propias, y las demás son arrendadas, gratuitas o se encuentran en anticresis, esto se convierte en una oportunidad al analizar que cerca del 40% de la población no tiene casa propia.

Gráfico 2.3 TIPO DE VIVIENDA EN MACHALA

Parroquias	Total Viviendas	Tipo de Vivienda					
		Casa o Villa	Departamento	Cuartos en inquilinato	Media-gua	Rancho	Otro
Total Cantón	50.563	37.534	3.475	4.436	2.354	1.152	1612
Machala (Urbano)	47.599	35.304	3.384	4.337	2.038	1.055	1.481
Periferia	2.137	1.637	57	68	214	75	86
El Retiro	827	593	34	31	102	22	45

Fuente: www.inec.gov.ec, VI Censo de población y V de Vivienda, 25 de noviembre del 2001.

Fascículo del cantón Machala.

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza

Fecha: Marzo 2009

De las 47.599 viviendas existentes, el 74% son casas o villas y tan solo un 7% son departamentos, esta información nos puede reflejar de alguna manera la preferencia de la población por vivir en una casa o villa a un departamento.

2.2.5 Nivel Socioeconómico.

Un estudio de mercado realizado por MERCANALIS en el 2008, a 3.000 personas de la ciudad de Machala, destacó que de la muestra el 15% tenía ingresos mensuales entre US \$ 1.000,00 y US \$ 2.500,00. Es este porcentaje entonces que responde a las necesidades y características del nivel medio.

Tomando el 15% de los habitantes de la zona urbana de Machala, entonces 36.150 personas están dentro de éste nivel socioeconómico, considerando que el promedio de habitantes por vivienda es de 4,3 (VI Censo de Población y Vivienda, Fascículo Cantón Machala, abril 2009, www.inec.gov.ec), obtenemos que existen 8.406 unidades de vivienda en la ciudad pertenecientes a familias de este nivel socioeconómico, si por último tenemos en cuenta que el 27,5 % de las viviendas en Machala son arrendadas, encontramos que el tamaño del segmento meta es de 2.312 familias, (8.406 familias x 27,5%).

2.2.6 Capacidad de Pago.

En base al precio de las casas, se calcularon los ingresos mensuales mínimos que debe percibir un hogar para acceder a un crédito hipotecario a 15 años, y tomando en cuenta que la financiación sería sólo del 70% del valor total de la vivienda, se obtuvo un nivel de ingresos por familia de entre USD 1.650,00 y USD 1.850,00.

En el siguiente cuadro se detallan por tipo de vivienda, y por forma de financiamiento, las cuotas mensuales dependiendo el plazo del crédito que solicite el cliente.

Se especifican también los ingresos que debe tener una familia, calculándolos según el criterio que aplican las instituciones financieras, es decir que el pago mensual no puede exceder el 30% de los ingresos mensuales.

Gráfico 2.4 COMPARATIVO DE FINANCIAMIENTO

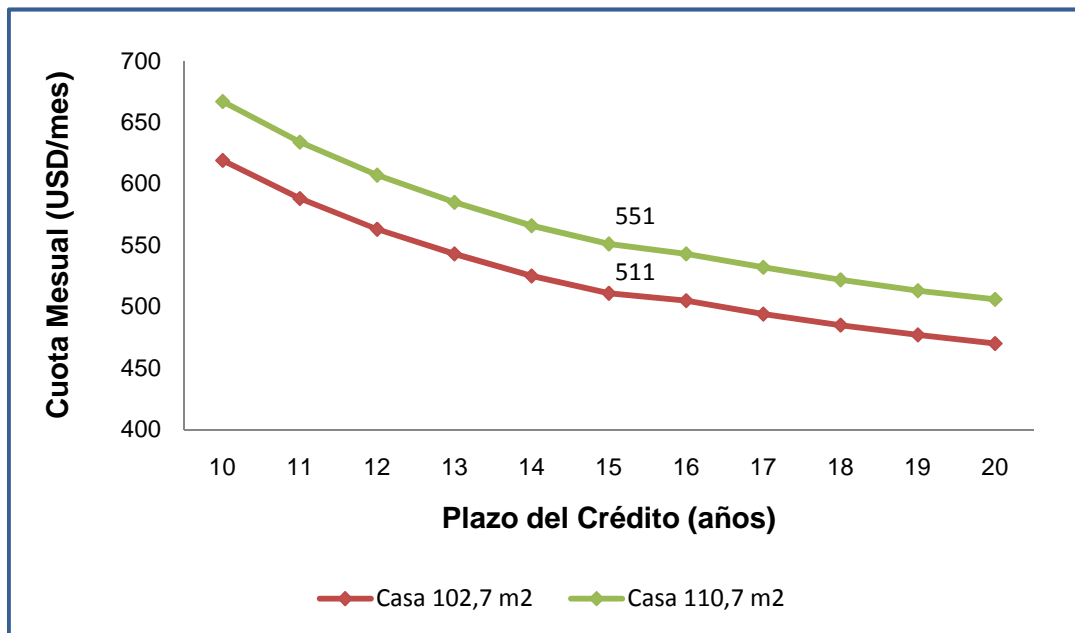
Comparativo de Financiamiento						
Tipo de Vivienda (m2)	Precio (USD)	30% Entrada (USD)	Cuotas hasta Entrega (USD)	Plazo (años)	Cuota (USD)	Ingresos (USD)
102,70	64.999	19.500	2.167	10	619	2.063
				11	588	1.921
				12	563	1.878
				13	543	1.809
				14	525	1.751
				15	511	1.703
				16	505	1.682
				17	494	1.646
				18	485	1.615
				19	477	1.589
				20	470	1.565
110,70	69.999	21.000	2.333	10	667	2.224
				11	634	2.113
				12	607	2.024
				13	585	1.949
				14	566	1.888
				15	551	1.835
				16	543	1.811
				17	532	1.773
				18	522	1.740
				19	513	1.711
				20	506	1.686

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
Fecha: Abril 2009

La mayoría de los créditos hipotecarios se los solicita a 15 años plazo, para lo cual los clientes deberán percibir ingresos de USD 1.703,00 para las casas de 102,70 m² y de USD 1.835,00 para las de 110.70 m², mientras que las cuotas mensuales para el mismo plazo serán de USD 511,00 y USD 551,00.

En el gráfico se puede apreciar que a partir de 15 años las cuotas mensuales no disminuyen de una manera importante.

Gráfico 2.5 CUOTA MENSUAL CRÉDITO HIPOTECARIO SEGÚN AÑOS DE FINANCIAMIENTO



Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
Fecha: Abril 2009

2.2.7 Edad y ciclo de vida.

Las características de los clientes potenciales se han identificado en una edad a partir de los 30 años, recién casados, matrimonios jóvenes, con 2 o 3 hijos.

2.2.8 Números de miembros en la familia.

Las familias en la zona urbana de Machala, en promedio están compuestas por 4,3 miembros, valor calculado por el INEC en el VI Censo de población y V de Vivienda, elaborado en el 2001.

Por esta razón, las viviendas están diseñadas para que sean ocupadas por familias de 5 personas.

2.3 Análisis de la Oferta.

Para analizar la competencia del mercado se investigaron los proyectos de vivienda que se han desarrollado en el sector, y se consideraron las principales características de diseño, estructura, acabados y servicios complementarios.

2.3.1 Composición del Mercado.

La Oferta de vivienda en Machala está conformada en su mayoría por casas dentro de conjuntos cerrados, el número de unidades varían desde 25 hasta más de 200 casas, y están dirigidas a un segmento medio y medio bajo. Hacia la clase media alta y alta, se ha iniciado un proyecto de una torre de departamentos dentro de una urbanización privada. Los proyectos se ubican en el mismo sector, cuatro de los cuales se han identificado para estudiar la competencia de nuestro proyecto, los mismos que se analizarán a continuación.

Gráfico 2.6 COMPARATIVO COMPOSICIÓN ARQUITECTÓNICA COMPETENCIA

Comparativo de Composición Arquitectónica				
Proyecto	No. Casas	% 2 Dormitorios	% 3 Dormitorios	% 4 Dormitorios
Conjunto Ana María	24	-	100	-
Conjunto Laureana	93	-	100	-
Ciudad Verde II	331	-	100	-
Urbanización Santa Inés	200	50	-	50
Conjunto Habitacional Alcalá	29	-	52	48

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
Fecha: Abril 2009

2.3.2 Ubicación de la Competencia.

Los 4 proyectos que se estudiarán en este capítulo como parte de la competencia, se ubican muy cercanas una de otra, como se puede notar en la foto. El crecimiento del casco urbano de la ciudad se está dando hacia la parte Este de la ciudad, puesto que Machala limita al Oeste y Suroeste con el Océano Pacífico y con zonas camaroneras.

Los conjuntos Ana María y Laureana, se encuentran en la misma Urbanización que Alcalá, están prácticamente juntos el uno del otro, mientras que Ciudad Verde y la Urbanización Santa Inés están ubicadas a escasos 2 kilómetros, sobre la Av.25 de Junio, ingreso principal a Machala. Esta ubicación podría ser un limitante para los clientes ya que hay quienes prefieren que su casa no se ubique sobre una calle principal, para evitar problemas de ruido, contaminación y excesiva circulación de vehículos en el día y en la noche.

Ilustración 2.2 UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA



Fuente: Google Earth.
Elaboración: Arq. Gabriel Rivera.
Fecha: Mayo 2009.

2.3.3 Fichas de la Competencia.

Se realizaron visitas a la competencia, para definir su composición, distribución, acabados, precios y forma de pago. Características que se detallan a continuación en las fichas elaboradas con la información recabada de cada proyecto a estudiarse en este capítulo.

Gráfico 2.7 INFORMACIÓN COMPETENCIA

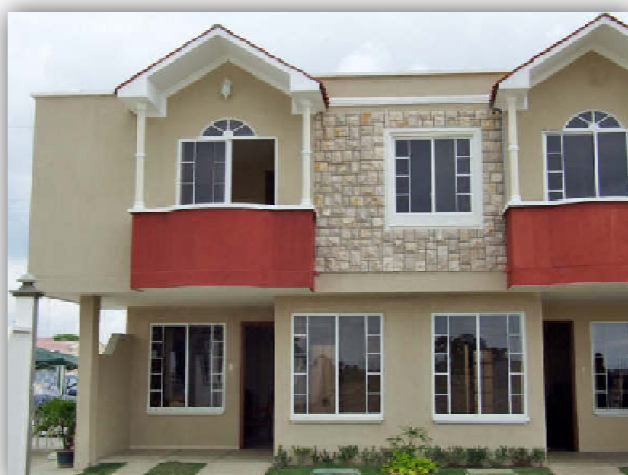
Proyecto	Conjunto Cerrado Ana María
Dirección	Ciudadela San Patricio, Av. Ferroviaria Km. 1 1/2 vía Machala a el Cambio
Fecha Visita	24-feb-09
Teléfonos	07 2934 710
Constructora	Arichábala Castillo Cía. Ltda.

Datos Urbanos	
Tipo de Vivienda	Casas de dos plantas
Estratificación de zona	Residencial Media
Entorno	Urbanizaciones con viviendas del mismo tipo
Demografía de la Zona	Poco Consolidada

Recreación		Servicios Adicionales		Seguridad y Guardianía	
Piscina	SI	Cisterna	SI	Conjunto Cerrado	SI
Sauna	NO	Generador	NO	Caseta Guardianía	SI
Turco	NO	Estacionamiento Visitas	SI	Intercomunicadores	SI
Hidromasaje	NO			Alarmas	NO
Canchas	SI			Equipos Incendios	NO

Obra Gris		Muebles		Forma de Pago	
Estructura	Hormigón	Closets	SI	Reserva	-
Mampostería	Bloque	Cocina	SI	Entrada	30%
		Baños	NO	Financiamiento Bancario	70%

Número de Casas		Medios de Promoción	
	25 casas	Prensa	SI
Area de la casa m2	113.32	TV	NO
Area del terreno	75 m2	Radio	SI
Número de Dormitorios	3	Revistas	NO
Número de Baños	1 1/2	Vallas	NO
Patio Interno	SI	Rótulo Proyecto	SI
Precio Total	\$ 67.000,00	Volantes	SI
Precio m2	\$ 591,25		



Proyecto	Conjunto Cerrado Laureana
Dirección	Ciudadela San Patricio, Av. Ferroviaria Km. 1 1/2 vía Machala a el Cambio
Fecha Visita	15-abr-09
Teléfonos	07 2934 710
Constructora	Arichábala Castillo Cía. Ltda.

Datos Urbanos	
Tipo de Vivienda	Casas de dos plantas
Estratificación de zona	Residencial Media
Entorno	Urbanizaciones con viviendas del mismo tipo
Demografía de la Zona	Poco Consolidada

Recreación		Servicios Adicionales		Seguridad y Guardianía	
Piscina	SI	Cisterna	SI	Conjunto Cerrado	SI
Sauna	NO	Generador	NO	Caseta Guardianía	SI
Turco	NO	Estacionamiento Visitas	SI	Intercomunicadores	SI
Hidromasaje	NO			Alarmas	NO
Canchas	SI			Equipos Incendios	NO

Obra Gris		Muebles		Forma de Pago	
Estructura	Hormigón	Closets	SI	Reserva	10%
Mampostería	Bloque	Cocina	SI	Entrada	30%
		Baños	NO	Financiamiento Bancario	70%

Medios de Promoción	
Prensa	SI
TV	NO
Radio	SI
Revistas	NO
Vallas	NO
Rótulo Proyecto	SI
Volantes	SI



Proyecto **Conjunto Cerrado Laureana**

Tipo de Casa	Laureana Zafiro	Laureana Amatista	Laureana Topacio	Laureana Esmeralda
Número de Casas	27	23	20	20
Area de la casa m2	80 m2	107,25 m2	110 m2	120 m2
Area del terreno	128 m2	128m2	128m2	138 m2
Número de Dormitorios	3	3 + 1 servicio	3	3
Número de Baños	2	3 1/2	2 1/2	2 1/2
Patio Interno	SI	SI	SI	SI
Precio Total	\$ 49.350,00	\$ 67.200,00	\$ 69.300,00	\$ 76.831,20
Precio m2	\$ 616,88	\$ 626,57	\$ 630,00	\$ 640,26

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
 Fecha: abr-09



Proyecto	Ciudad Verde II
Dirección	Vía Machala - Pasaje Km. 2 1/2
Fecha Visita	24-feb-09
Teléfonos	072 968 447
Constructora	
Auspiciado por:	Banco de Machala

Datos Urbanos	
Tipo de Vivienda	Casas de dos plantas
Estratificación de zona	Residencial Media
Entorno	Terrenos valdíos
Demografía de la Zona	Poco Consolidada

Recreación		Servicios Adicionales		Seguridad y Guardia	
Piscina	SI	Cisterna	SI	Conjunto Cerrado	SI
Sauna	NO	Generador	NO	Caseta Guardia	SI
Turco	NO	Estacionamiento Visitas	SI	Intercomunicadores	NO
Hidromasaje	NO			Alarmas	NO
Canchas	SI			Equipos Incendios	NO

Obra Gris		Muebles		Forma de Pago	
Estructura	Metálica	Closets	SI	Reserva	10 %
Mampostería	Bloque	Cocina	SI	Entrada	%
		Baños	NO	Financiamiento Banco Machala	70 %

Número de Casas	80 casas	Medios de Promoción	
Area de la casa m2	119,8	Prensa	SI
Area del terreno	119	TV	NO
Número de Dormitorios	3	Radio	SI
Número de Baños	2 1/2	Revistas	SI
Patio Interno	SI	Vallas	SI
Precio Total	US \$ 63.000,00	Rótulo Proyecto	SI
Precio m2	US \$ 525,87	Volantes	SI



Proyecto	Urbanización Santa Inés
Dirección	Vía Machala - Pasaje Km. 3
Fecha Visita	24-feb-09
Teléfonos	086 262 679
Constructora	ETNAR

Datos Urbanos	
Tipo de Vivienda	Casas de dos plantas
Estratificación de zona	Residencial Media Baja
Entorno	Terrenos valdíos
Demografía de la Zona	Poco Consolidada

Recreación		Servicios Adicionales		Seguridad y Guardianía	
Piscina	NO	Cisterna	SI	Conjunto Cerrado	SI
Sauna	NO	Generador	NO	Caseta Guardianía	SI
Turco	NO	Estacionamiento		Intercomunicadores	NO
Hidromasaje	NO	Visitas	SI	Alarmas	NO
Canchas	SI			Equipos Incendios	NO

Obra Gris		Muebles		Forma de Pago	
Estructura	Hormigón	Closets	SI	Reserva	US \$ 1200,00
Mampostería	Bloque	Cocina	SI	Entrada	40%
		Baños	NO	Financiamiento Bancario	60%

Número de Casas		Medios de Promoción	
Número de Casas	200 casas	Prensa	SI
Area de la casa m2	132,12	TV	NO
Area del terreno	123	Radio	NO
Número de Dormitorios	4	Revistas	NO
Número de Baños	2 1/2	Vallas	NO
Patio Interno	SI	Rótulo Proyecto	SI
Precio Total	\$ 58.950,00	Volantes	SI
Precio m2	\$ 446,00		



2.3.4 Composición del Producto.

Como se puede notar en las fichas de la Competencia, las casas que se construyen la mayoría son de dos pisos, con 2 y 3 dormitorios, patio interno en todos los casos y al menos 2 baños completos. Con un promedio de 110 m² de construcción en las dos plantas.

No todos los proyectos ofrecen cuartos de servicio, lavandería o cuartos de máquina, y aún menos sala de televisión o vestidor. Gran parte de las viviendas que se construirán en Alcalá cuentan con estas características.

Gráfico 2.8 COMPARATIVO PROGRAMA DE VIVIENDAS

Comparativo del Programa de las Viviendas							
Proyecto	No. Dormitorios	M2	No. Baños	Sala / Comedor	Estudio	Lavandería	Cuarto de Servicio
Conjunto Ana María	3	113	2 ½	✓	✓	✓	-
Conjunto Laureana	3	80	2	✓	-	✓	-
		100	2 ½	✓	-	✓	-
		110	2 ½	✓	-	✓	✓
		120	2 ½	✓	✓	✓	-
Ciudad Verde II	3	120	2 ½	✓	✓	✓	-
		139	2 ½	✓	✓	✓	-
		144	2 ½	✓	✓	✓	-
Urbanización Santa Inés	2	63	1 ½	✓	-	✓	-
	4	132	2 ½	✓	✓	✓	-
Conjunto Habitacional Alcalá	3	102	2 ½	✓	✓	✓	-
	3	110	2 ½	✓	✓	✓	-
	4	102	2 ½	✓	✓	✓	-
	4	110	2 ½	✓	✓	✓	-

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
Fecha: Abril 2009

Respecto a la composición interna de las casas, en general presentan la misma programación, aunque las viviendas planificadas en Alcalá, tienen una distribución más funcional, además que la mayoría de ellas cuentan con vestidor, sala de televisión y estudio.

2.3.5 Servicios Complementarios.

Las áreas verdes son comunes en todos los conjuntos al igual que al menos una cancha de uso múltiple y juegos infantiles, tres de cuatro proyectos cuentan con piscina, mientras que servicios como hidromasaje y sauna son poco usuales en los proyectos en general.

La seguridad hoy en día es una característica indispensable que la gente busca en cualquier lugar para vivir, razón por la que es muy común encontrar conjuntos cerrados con guardianía 24 horas y garitas de control, sin descartar el uso de sistemas de seguridad extras.

Gráfico 2.9 COMPARATIVO SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Comparativo de Servicios Complementarios							
Proyecto	Piscina	Hidromasaje /Sauna	Gimnasio	Cancha Deportiva	Área de BBQ	Juegos Infantiles	Garita de Control
Conjunto Ana María	✓	-	-	✓	-	-	✓
Conjunto Laureana	✓	-	-	✓	✓	✓	✓
Ciudad Verde II	✓	-	✓	✓	✓	✓	✓
Urbanización Santa Inés	-	-	-	✓	-	✓	✓
Conjunto Habitacional Alcalá	✓	-	-	✓	✓	✓	✓

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
Fecha: Abril 2009

En cuanto a servicios complementarios, tan sólo Ciudad Verde constituye competencia, ya que el conjunto tiene además de lo convencional, canchas de basquetball, football, tennis, además de gimnasio y una pequeña capilla. Los

demás proyectos al igual que Alcalá, cuentan tan sólo con una cancha múltiple junto a la piscina.

2.3.6 Característica Técnicas.

La estructura de las viviendas es de hormigón armado, por lo general no existe comunicación desde la garita hasta cada vivienda, ni circuitos cerrados de televisión, el gas y el aire acondicionado tampoco son centralizados.

Frente a las características técnicas, todos los proyectos son construidos con la misma tecnología, lo cual no constituye ventaja alguna para el proyecto, aunque el diseño y los acabados de Alcalá son superiores a los de la competencia, pues fueron concebidos para brindar un mejor nivel de vida y una experiencia diferente a los clientes, son diseños acogedores, funcionales y cómodos, y sus acabados han sido escogidos en armonía y usando conceptos de diseño de interiores para no descuidar este indispensable componente en una vivienda, que lastimosamente las Promotoras las dejan a un lado, al buscar construir casas con costos bajos.

2.3.7 Precios y Financiamiento.

El nivel de precios por m² está entre USD 440,00 y USD 640,00, resultando un promedio de USD 565,00.

La estructura para el financiamiento en todos los casos es la misma, 10% de reserva, el 20% adicional hasta la entrega del bien, en algunos casos se financia este valor directamente con el constructor, en cuotas según el plazo de entrega. El 70% es financiado mediante crédito hipotecario con un banco de la localidad.

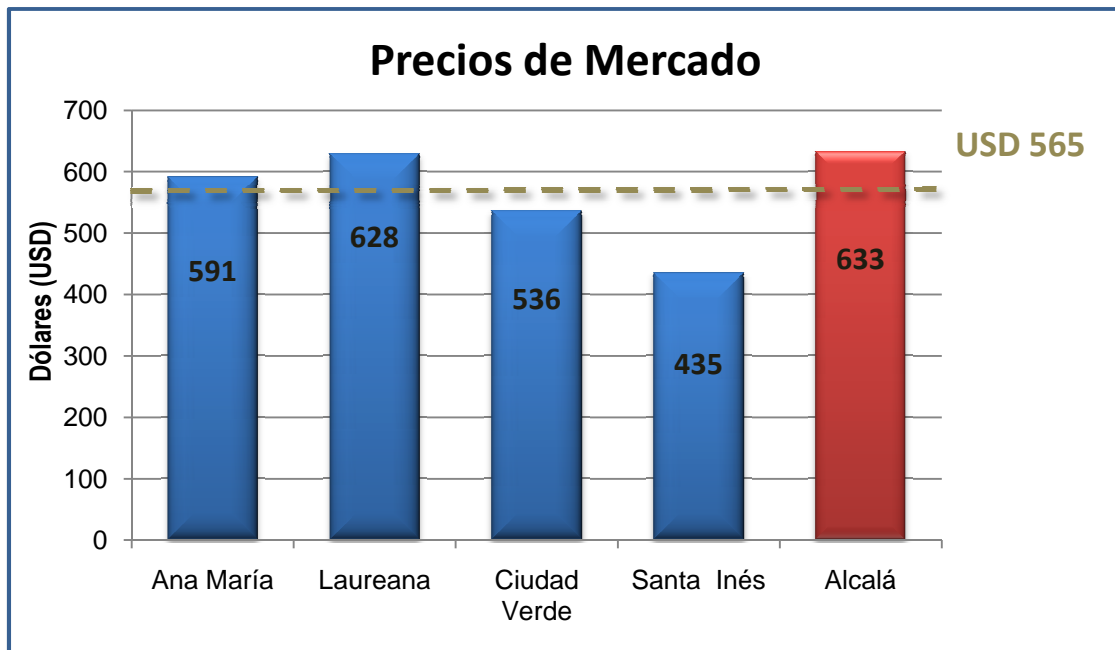
Gráfico 2.10 COMPARATIVO PRECIOS

Comparativo de Precios					
Proyecto	Tipo de Producto		Precio Total USD	Precio/m2 USD	Precio Prom. /m2 USD
	No. Dormitorios	m2			
Conjunto Ana María	3	113	67.000	591,3	591
Conjunto Laureana	3	80	49.350	616,9	629
		100	67.200	626,6	
		110	69.300	630,0	
		120	76.831	640,3	
Ciudad Verde II	3	120	63.000	525,9	536
		139	74.000	533,1	
		144	79.000	549,8	
Urbanización Santa Inés	2	63	26.889	425,4	435
	4	132	58.950	446,0	
Conjunto Habitacional Alcalá	3 - 4	102	64.999	632,9	633
	3 - 4	110	69.999	632,3	

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
Fecha: Abril 2009

En el gráfico se puede apreciar que los precios promedio por metro cuadrado están sobre los USD 500, situándose el precio de Alcalá sobre este promedio, en USD 633, el mismo que se analizará con mayor detalle en el capítulo 4.

Gráfico 2.11 PRECIOS DEL MERCADO



Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
Fecha: Mayo 2009

Como lo muestra el cuadro, el precio promedio por metro cuadrado de viviendas para un nivel medio típico, se ubica en USD 565,00.

2.3.8 Velocidad de Ventas.

El nivel de absorción y la velocidad de ventas se ven relacionados con los aspectos antes estudiados de la competencia y para determinarlos se visitaron los proyectos en diferentes etapas, entrevistando a los vendedores y a los copropietarios.

Se detalla un cuadro, dividido por proyecto, especificando el plazo de entrega, el estado de ejecución, el inicio de las ventas, es decir los meses previos al inicio de la construcción en los que empezaron con las ventas, las unidades vendidas y finalmente obtuvimos la unidades vendidas por mes.

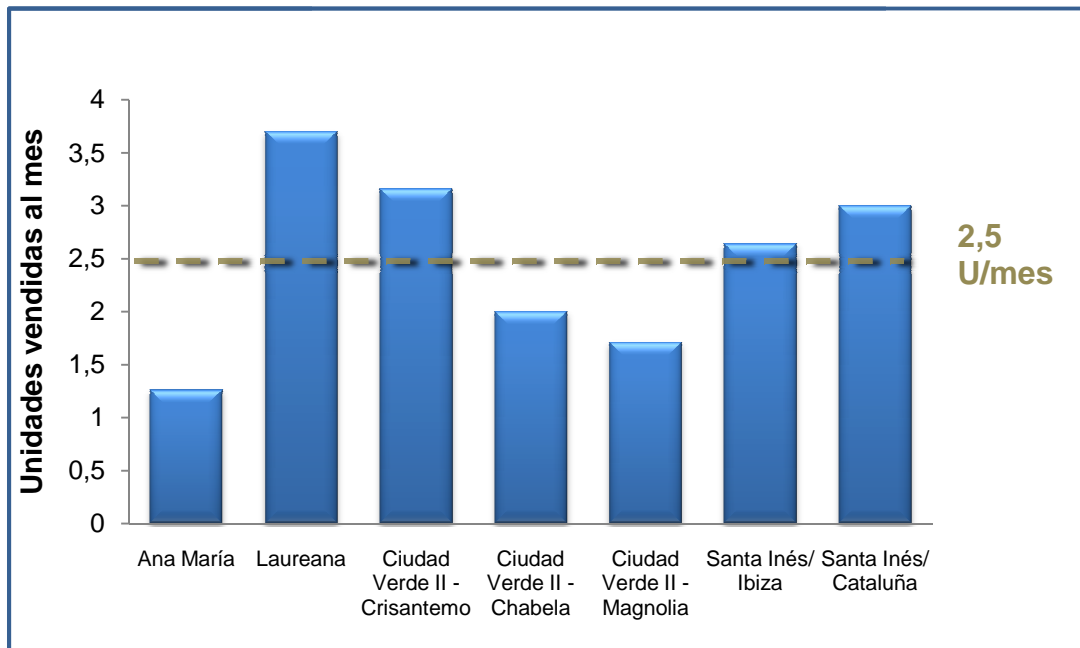
Gráfico 2.12 VELOCIDAD DE VENTAS

Velocidad de Ventas						
Proyecto	No. de Casas	Plazo	Estado	Inicio de Ventas	U. Vendidas	Ventas / mes
Conjunto Cerrado Ana María	25	12 meses	Mes 13	6 meses	24	1,26
Conjunto Cerrado Laureana	93	18 meses	Mes 2	18 meses	74	3,70
Ciudad Verde II - Crisantemo	120	36 meses	Mes 20	18 meses	120	3,16
Ciudad Verde II - Chabela	110	36 meses	Mes 20	18 meses	76	2,00
Ciudad Verde II - Magnolia	101	36 meses	Mes 20	18 meses	65	1,71
Santa Inés/Modelo Ibiza 132,12 m2	100	24 meses	Mes 25	36 meses	95	2,64
Santa Inés/Modelo Cataluña 63,21 m2	100	24 meses	Mes 25	36 meses	100	3

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
Fecha: Mayo 2009

El Conjunto Cerrado Laureana, Ciudad Verde y Santa Inés, presenta una absorción de tres casas vendidas al mes. En la tabla también se puede notar que varios proyectos han terminado su etapa de construcción, faltando ya pocas casas para terminar las ventas al cien por ciento, los mismos que no representan competencia para Alcalá, en cuanto a plazo de ejecución, igual se los investigó para conocer sus características, y el grado de aceptación que han tenido en el mercado.

El tipo de vivienda que presentó una mayor velocidad de ventas, son casas pequeñas, o al menos las más pequeñas del proyecto, las mismas que por su metraje, tienen un precio total menor a las otras que se ofrecen del mismo proyecto.



Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
Fecha: Mayo 2009

El promedio en el sector es de 2.5 casas al mes, como se demuestra en el gráfico, Para el caso de Alcalá se utilizará un promedio de 2 casas vendidas por mes, promedio que será empleado en el análisis financiero en los próximos capítulos.

2.3.9 Conclusiones Competencia.

A continuación se elaboró un cuadro en el que se califica cada uno de los componentes de los proyectos de la competencia:

Gráfico 2.14 COMPARATIVO DE LA COMPETENCIA

Comparativo de la Competencia					
Proyecto	Ana María	Laureana	Ciudad Verde	Santa Inés	Alcalá
Diseño Arquitectónico	2	1	2	1	3
Ubicación	2	2	4	4	2
Composición del Producto	2	3	3	2	3
Servicios Complementarios	2	2	4	1	2
Características Técnicas	3	3	3	2	3
Plazo de Ejecución	1	3	3	1	4
Precios	2	1	3	4	3
Seguridad	3	3	2	2	4
Total	17	18	24	17	23

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
Fecha: Mayo 2009

Este análisis permite concluir que Ciudad Verde constituye una fuerte competencia para Alcalá, sus principales fortalezas son los servicios complementarios y la ubicación.

En Ciudad Verde y en Santa Inés, la alta concentración de viviendas, de población y el inadecuado control de las personas que ingresan a la urbanización, han provocado que el entorno se vuelva inseguro para sus habitantes, existiendo más de una vez asaltos y robos a los domicilios.

Las debilidades de los demás conjuntos se enfocan básicamente en el diseño arquitectónico y los servicios complementarios, la seguridad se ha reforzado, construyendo garitas de control, además que son conjuntos con un número menor de viviendas.

Por último, en cuanto a la composición del producto, se presentan de una manera muy homogénea, la mayoría tienen viviendas de 3 y 4 dormitorios, lo mismo ocurre con las características técnicas, todos los conjuntos se construyen de una manera tradicional.

2.4 Perfil del Cliente.

Las características más importantes del segmento de mercado al que Alcalá se enfocará se las determinaron después de analizar la demanda de viviendas en la ciudad de Machala, y la oferta de infraestructura con estos fines, destacándose las siguientes:

- Familias jóvenes, mayores a 30 años, con 2 o 3 hijos, cuyos ingresos estén entre USD 1.600 y USD 1.850 al mes.
- Familias que puedan acceder al crédito hipotecario, asumiendo mensualmente la cuota de USD 511 o USD 551.
- Según la Encuesta de Ingresos y Gastos, realizada por el INEC en el 2003, las personas que perciben ingresos desde USD 601 hasta USD 878, son los profesionales y técnicos medios, empleados de oficina, comerciantes y trabajadores de servicios, razón por la que los clientes potenciales, deberán ser jefes de hogar que mantengan estas ocupaciones, y que además la cónyuge u otro miembro de la familia también trabaje en ocupaciones o cargos similares.
- Personas que busquen la tranquilidad, comodidad y seguridad que brinda un conjunto cerrado.
- Personas que residen fuera del país, y que mantengan empleos formales en el exterior, para que puedan acceder al crédito con las entidades financieras.
- Familias que prefieran casa a departamento.
- Personas que se interesan en tener una vivienda propia, que ofrezca todos los servicios, sin necesidad de estar en el centro de la ciudad, y en un entorno desarrollado para el confort de su familia.

2.5 Análisis FODA.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Compañía constructora con larga experiencia en el sector de la construcción.	El precio del banano se ha mantenido a pesar de la crisis.
Amplio conocimiento del mercado.	Intensivas actividades hacia la regeneración urbana de la ciudad.
Costos Bajos	Poca promoción y publicidad en algunos proyectos de la competencia.
Conjunto cerrado con todos los servicios.	Reapertura de créditos hipotecarios.
Cercanía a centros comerciales y demás servicios.	Mal servicio al cliente por parte de la competencia, personal poco especializado en ventas.
Buen diseño arquitectónico.	Proyectos de la competencia excesivamente poblados.
Conjunto pequeño.	Bajo nivel arquitectónico y tecnológico de la competencia.
	Reapertura de créditos hipotecarios.
DEBILIDADES	AMENAZAS
Proyecto con limitadas áreas verdes.	Varios proyectos enfocados al nivel medio y medio bajo.
Varios proyectos con mejor ubicación.	Incertidumbre económica y política.
Poca Experiencia en proyectos inmobiliarios.	Reducción de créditos hipotecarios.
	Disminución de las remesas.

Elaboración: Ma. Verónica Loaiza
 Fecha: Abril 2009

2.6 Conclusiones.

El análisis de la demanda de viviendas de la ciudad de Machala, demuestra claramente el tipo de familia, sus ingresos, el número de hijos y su preferencia por determinadas características de las viviendas. Por lo que el tipo de casas que se planea construir están dentro de las necesidades de los clientes potenciales de un nivel socioeconómico medio.

El estudio de la competencia ayudó a determinar la velocidad de absorción de cada modelo de viviendas, lo que refleja la preferencia sobre determinados tipos de construcciones.

Se analizaron y estudiaron las características arquitectónicas, estructurales, los servicios complementarios y acabados, de los proyectos que en el sector se construyen, así como sus precios y formas de pago.

Se determinó la velocidad de ventas que se presentará en el proyecto.



3. ANÁLISIS Y COMPOSICIÓN TÉCNICA

El diseño, la distribución interna, los acabados y la localización son factores decisivos al momento de hacer la compra de una vivienda, descuidar uno de ellos es poner en riesgo las ventas futuras de un proyecto. A continuación se analizarán estas y otras variables técnicas del Conjunto Habitacional Alcalá, que resultaron como conclusiones del estudio de mercado.

3.1 Situación General.

3.1.1 Descripción del Proyecto.

Alcalá, es un conjunto habitacional privado planificado en la provincia de El Oro, ciudad de Machala, en la ciudadela San Patricio. Está destinado para dotar de vivienda a un segmento medio de la población.

El complejo está conformado por 29 casas unifamiliares de dos pisos con un área promedio de construcción de 106 m², además cuenta con áreas verdes, canchas y piscina. Un conjunto rodeado de un ambiente natural, libre del ruido y de la congestión de la ciudad.



Fuente: Google Earth
Elaboración: Arq. Gabriel Rivera
Fecha: Mayo 2009

3.1.2 Ubicación.

El Conjunto Habitacional Alcalá se encuentra planificada en la Provincia de El Oro, en la ciudad de Machala, en el Sector de la Ferroviaria, Urbanización San Patricio.

Desde el centro de la ciudad, se puede llegar por la Av. 25 de Junio, hasta el redondel de El Bananero, en dónde se enlaza con la Av. Ferroviaria, la misma sobre la cual se ubica la Urb. San Patricio.

Por la entrada de Machala se puede acceder igual por la Av. 25 de Junio, ó por la Av. Ferroviaria.

El ingreso a la urbanización es por la Av. Ferroviaria, el conjunto Alcalá se lo desarrollará a 600 m de la misma.

Ilustración 3.2 UBICACIÓN DEL PROYECTO



Fuente: I. Municipalidad de Machala.
 Elaboración: Arq. Gabriela Freire
 Fecha: Abril 2009

3.1.3 Entorno.

Alcalá está alejada del ruido y la congestión del centro de la ciudad, y sin embargo está cerca de los centros comerciales, de abastecimiento y recreación más importantes de la ciudad.

A 5 minutos está el Paseo Shopping, el primer centro comercial de esa magnitud en la ciudad, con hipermercados, tiendas importantes, farmacias, bancos, restaurantes, juegos y cines.

Ilustración 3.3 ENTORNO DEL PROYECTO: Paseo Shopping Machala



En el sector están ubicadas las principales universidades, centros educativos y recreativos de la urbe.

Como se puede distinguir en el mapa de Equipamiento y Vías de Acceso, con amarillo esta resaltado la Av. 25 de Junio, ingreso principal a la ciudad. Sobre esta vía se encuentran ubicadas importantes empresas comerciales e industriales (Toyota, Palmar, Norimport, Q CORP, Macarsa, Holcim, Agripac, El Correo, Reybanpac, Hyundai, Nissan, Iveco, Fertisa, Discount Center, Comisariato Palmar).

Ilustración 3.4 ENTORNO DEL PROYECTO: Av. 25 de Junio.z



Fuente: Imagen tomada de la página Web de la Municipalidad de Machala www.machala.gov.ec
Fecha: Mayo 2009

Ilustración 3.5 MAPA DE EQUIPAMIENTO Y VÍAS DE ACCESO



Fuente: Google Earth
Elaboración: Arq. Gabriel Rivera
Fecha: Mayo 2009

La Av. 25 de Junio se conecta con la Av. Ferroviaria, vía sobre la que se encuentra ubicado el Conjunto Alcalá. Es importante recalcar que la Av. Ferroviaria es una entrada y salida alterna de la ciudad, que se enlaza con la vía a Guayaquil.

Ilustración 3.6 ENTORNO DEL PROYECTO: Av. Ferroviaria



3.1.4 Terreno.

El área total del terreno en el que se desarrollará Alcalá es de 4.429 m², esquinero con amplios frentes, por un lado colinda con otros proyectos inmobiliarios estudiados como nuestra competencia y con terrenos baldíos.

El terreno está cerca a las principales vías de acceso al centro de Machala, vías por las que circulan varias líneas de transporte público local y provincial.

A pocos metros se han consolidado varios conjuntos cerrados de vivienda, de similares características a Alcalá.

Las vías secundarias actualmente no están pavimentadas, sin embargo debido a los múltiples proyectos que se están desarrollando en la zona, existe el proyecto de pavimentar estas vías.