



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

PROYECTO DE CONSTRUCCIÓN DE UN CONDOMINIO HABITACIONAL EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL

ELABORADO POR:

JAVIER FELIPE VALLADARES SALGADO

DIEGO ANDRÉS VÉLEZ HERNÁNDEZ

Previa a la obtención del título

Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional

ASESORADO POR:

ING. EDGAR JIMÉNEZ BONILLA

JULIO2012



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

CERTIFICACION

*Siguiendo las técnicas metodológicas de Investigación Científica y la implementación de NORMAS APA, **Certifico** que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el (los) Sr (es) Javier Felipe Valladares Salgado y Diego Andrés Vélez Hernández, como requerimiento parcial para la obtención del título de **Ingeniero (a) en Gestión Empresarial Internacional***

Guayaquil, (Julio 2012)

Ing. Edgar Jiménez.

Director de Tesis

Revisado por

(Nombre de persona Tribunal de Sustentación)

Ing.....

Revisor de Tesis

Responsable Académico

Dr. Alfredo Govea M.

Director de Carrera

Gestión Empresarial internacional



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD

JAVIER FELIPE VALLADARES SALGADO

DIEGO ANDRÉS VÉLEZ HERNÁNDEZ

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “Proyecto de un condominio habitacional en la ciudad de Guayaquil”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Guayaquil, (Julio 2012)

Javier Felipe Valladares Salgado

C.I# 0918852005

Diego Andrés Vélez Hernández

C.I#0925510174



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Gestión Empresarial Internacional

AUTORIZACION

Nosotros, Javier Felipe Valladares Salgado y Diego Andrés Vélez Hernández

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación, en la biblioteca de la Institución del proyecto titulado: "Construcción de un Condominio Habitacional" Cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad y autoría.

Guayaquil, (Julio 2012)

Javier Felipe Valladares Salgado

C.I# 0918852005

Diego Andrés Vélez Hernández

C.I# 0925510174

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Javier Felipe Valladares y Diego Andrés Vélez bajo mi supervisión.

ING. EDGAR JIMÉNEZ BONILLA

TUTOR DEL PROYECTO

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	I
ENGLISH INTRODUCTION.....	II
INTRODUCTION EN FRANÇAIS.....	III
PROBLEMA.....	IV
ALCANCE.....	V
LIMITANTES	V
JUSTIFICACIÓN.....	VI
MARCO TEORICO	VII
ANTECEDENTES	VII
EMPIRICO	VIII
LEGAL	IX
1. PRESENTACIÓN ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO	1
1.1. NOMBRE DE LA EMPRESA.....	1
1.2. CV RESUMIDO DE LOS EMPRENDEDORES	1
1.3. IDEA DEL PRODUCTO	2
1.4. IDEA DEL NEGOCIO	2
1.5. TIPO DE EMPRESA	2
1.6. ACCIONISTAS.....	2
1.7. LA ADMINISTRACIÓN.....	3
1.8. ORGANIGRAMA.....	3
1.9. DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	4
1.10. GOBIERNO CORPORATIVO.....	6
1.11. PLAN ESTRATÉGICO:	7
1.11.1 MISIÓN	7
1.11.2 VISIÓN	7
1.11.3 FODA.....	8
1.11.4 OBJETIVOS.....	9
1.12. COSTOS ADMINISTRATIVOS (MENSUALES)	10
2. PLAN DE MARKETING	11
2.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	11
2.1.1 TARGET.....	11
2.1.2 INFORME DE LA COMPETENCIA	11

2.1.3 ANALISIS DE MERCADO.....	14
2.1.4 ENTREVISTA.	18
2.2 PROPUESTA DE MERCADO	21
2.2.1 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.	21
2.2.2 PRODUCTO.	22
2.2.3 PRECIO.....	23
2.2.4 PLAZA	24
2.2.5 PROMOCIÓN	24
2.3 PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING.....	26
2.3.1 OBJETIVOS.....	26
2.3.1.1 OBJETIVO GENERAL.....	26
2.3.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	26
2.3.2 ESTRATEGIAS DE MARKETING	27
2.3.3 DESARROLLO DE ESTRATEGIAS.....	27
2.3.4 GASTOS DE MARKETING.....	28
3. ASPECTOS TECNOLOGICOS DEL PROYECTO	29
3.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.	29
3.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN.	30
3.3 UBICACIÓN DEL PROYECTO.....	31
3.3.1 MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	31
3.3.2 MICRO LOCALIZACIÓN DE L PROYECTO.	32
3.4 DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA PLANTA.	32
3.5 DISEÑO DEL PROYECTO.....	33
3.6 COSTO DE TERRENO Y OBRAS CIVILES.....	39
3.7 ESPECIFICACIONES.	40
3.8 ESCOGENCIA DE LA TECNOLOGÍA DE EQUIPOS.....	40
3.9 VIDA ÚTIL DEL PROYECTO	41
3.10 COSTOS DE MANTENIMIENTO.....	42
3.10.1 MANTENIMIENTO	42
3.10 INSUMOS, SERVICIOS Y MANO DE OBRA DIRECTA.....	42
3.11 SISTEMAS DE: CONTROL DE LA CALIDAD, DE EMPAQUE, DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO.....	43
3.12 ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS:	43
4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	45
4.1 ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.	45
4.1.1 PLAN DE INVERSIONES	45

4.1.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	46
4.1.3 PROGRAMA Y CALENDARIO DE INVERSIONES.....	46
4.1.4 POLITICA DE COBROS Y PAGOS	47
4.1.5 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.....	48
4.1.5.1 ACTIVOS FIJOS.....	48
4.1.5.2 ACTIVOS DIFERIDOS.....	49
4.1.6 PROGRAMA DE VENTAS.....	49
4.1.7 COSTOS OPERATIVOS.....	51
4.1.7.1 COSTOS DIRECTOS.....	51
4.1.8 GASTOS.....	52
4.1.8.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	52
4.1.8.2 GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS.....	53
4.1.8.3 GASTOS DE PUBLICIDAD Y MARKETING.....	54
4.1.9 RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS.....	55
4.1.9.1 RESUMEN DE COSTOS.....	55
4.1.9.2 RESUMEN DE GASTOS	56
4.1.10 CAPITAL DE TRABAJO.....	57
4.1.12 PROYECCIONES DE INGRESOS.....	60
4.1.13 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.....	62
4.1.14 BALANCE GENERAL	63
4.2 EVALUACIÓN DEL PROYECTO	65
4.2.1 PRINCIPALES CRITERIOS DE EVALUACIÓN	65
4.2.1.1 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	65
4.2.1.2 TASA MINIMA ACEPTABLE DE RETORNO (TMAR).....	66
4.2.1.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	68
4.2.1.4 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	68
4.2.1.5 PAYBACK.....	69
4.2.1.5 RENTABILIDAD SOBRE RECURSOS PROPIOS (ROE) Y RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS (ROA).....	69
4.3 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	72
4.3.1 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	72
4.4 IMPACTO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.....	76
4.4.1 VALOR AGREGADO	76
4.4.2 GENERACIÓN DE EMPLEO	76
5. CONCLUSIONES.....	77

INDICE DE TABLAS.

TABLA 1. ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO.....	3
TABLA 2. COSTOS ADMINISTRATIVOS MENSUALES	10
TABLA 3. FACTORES PARA HOMOLOGACION DE TERRENOS	15
TABLA 4. FACTORES PARA CONSTRUCCIONES CIVILES - UTILIZADO EN VALORACIÓN DE PROPIEDADES	16
TABLA 5. CARACTERISTICAS DE LOS TERRENOS PARA LA HOMOLOGACIÓN DE TERRENOS.	17
TABLA 6. DETALLE DE ÁREAS POR DEPARTAMENTO.	23
TABLA 7. PRECIO DETALLADO POR DEPARTAMENTO.	24
TABLA 8. GASTOS DE MARKETING.	28
TABLA 9. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.	29
TABLA 10. DETALLE COSTO OBRAS CIVILES Y TERRENO.	39
TABLA 11. VIDA ÚTIL DEL PROYECTO.	41
TABLA 12. COSTO DE MANTENIMIENTO.	42
TABLA 13. PLAN INVERSIONES AÑO 2013.....	45
TABLA 14. PLAN INVERSIONES AÑO 2014.....	45
TABLA 15. PROGRAMA Y CALENDARIO DE INVERSIONES PARA EL AÑO 2013.	46
TABLA 16. PROGRAMA Y CALENDARIO DE INVERSIONES PARA EL AÑO 2014.	47
TABLA 17. POLITICA DE COBROS Y PAGOS.....	47
TABLA 18. DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.	48
TABLA 19. VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS.....	48
TABLA 20. AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS.	49
TABLA 21. PROGRAMA DE VENTAS.	50
TABLA 22. COSTOS DIRECTOS.....	51
TABLA 23. GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO.....	52
TABLA 24. GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS.....	53
TABLA 25. GASTOS DE PUBLICIDAD Y MARKETING.	54
TABLA 26. RESUMEN DE COSTOS.....	55
TABLA 27. RESUMEN GASTOS AÑO 2013.....	56
TABLA 28. RESUMEN GASTOS AÑO 2014.....	56
TABLA 29. CAPITAL DE TRABAJO AÑO 2013.....	57
TABLA 30. CAPITAL DE TRABAJO AÑO 2014.....	58
TABLA 31. FLUJO DE CAJA COMPARATIVO.	59
TABLA 32. PROYECCIONES DE INGRESOS.	60
TABLA 33. FLUJO DE INGRESOS AÑO 2013.	61
TABLA 34. FLUJO DE INGRESOS PRIMER SEMESTRE AÑO 2014.	61
TABLA 35. FLUJO DE INGRESOS SEGUNDO SEMESTRE AÑO 2014.....	61
TABLA 36. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.	62
TABLA 37. BALANCE GENERAL AÑO 2013.....	63
TABLA 38. BALANCE GENERAL AÑO 2014.....	64
TABLA 39. TASA MINIMA ATRACTIVA DE RETORNO.	67
TABLA 40. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	67
TABLA 41 CALCULO ROE Y ROA	70

TABLA 42. PRECIOS VENTA ESCENARIO PESIMISTA.....	72
TABLA 43. FLUJO INGRESOS ESCENARIO PESIMISTA AÑO 2013.....	73
TABLA 44. FLUJO INGRESOS ESCENARIO PESIMISTA PRIMER SEMESTRE AÑO 2014.....	73
TABLA 45. FLUJO INGRESOS ESCENARIO PESIMISTA SEGUNDO SEMESTRE AÑO 2014.....	73
TABLA 46. FLUJO DE CAJA E INDICADORES FINANCIEROS ESCENARIO PESIMISTA	74
TABLA 47. ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	75

INDICE DE GRAFICOS.

GRÁFICO 1. LOGOTIPO DE LA EMPRESA.....	1
GRÁFICO 2. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA	3
GRÁFICO 3. PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	30
GRÁFICO 4. MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.	31
GRÁFICO 5. MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	32
GRÁFICO 6. DISEÑO FACHADA FRONTAL CONDOMINIO.	33
GRÁFICO 7. DISEÑO PLANTA BAJA DEL CONDOMINIO.....	34
GRÁFICO 8. DISEÑO DEL PRIMER PISO ALTO DEL CONDOMINIO.....	35
GRÁFICO 9. DISEÑO DEL SEGUNDO PISO ALTO DEL CONDOMINIO.....	36
GRÁFICO 10. DISEÑO DEL SEGUNDO PISO ALTO DEL CONDOMINIO.....	37
GRÁFICO 11. CUBIERTA CONDOMINIO Y TERRAZA.....	38

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como finalidad realizar un estudio de factibilidad para la elaboración de un condominio habitacional compuesto por 8 departamentos en la ciudadela "Kennedy Norte", al norte de la ciudad de Guayaquil.

En primer lugar, se realizara una investigación de mercado para tener una idea clara y específica del proyecto inmobiliario mediante recopilación de información de propiedades en venta del sector las cuales se someterán a un análisis de homologación con la finalidad de encontrar el precio promedio de venta por m² de construcción en el sector del proyecto, esta información recolectada se corroborara con opiniones de expertos en el negocio.

De la planificación de ventas se establecerán estrategias específicas de mercado con el fin de optimizar costos de publicidad y atraer al mercado, permitiéndonos determinar procedimientos a seguir y los costos de una manera organizada. De igual forma determinamos los costos legales y permisos para la puesta en marcha del proyecto inmobiliario.

Finalmente se mostrará una evaluación financiera para demostrar la viabilidad económica del proyecto a realizarse bajo el análisis de factores financieros que se encontraran de los flujos de ingresos y egresos, en el estado de pérdidas y ganancias y del balance general proyectado de la compañía.

ENGLISH INTRODUCTION.

The purpose of this Project is to elaborate a feasibility study for the developed of a residential condominium compose of 8 departments, located in the Kennedy neighborhood at the north of Guayaquil City.

To start, we will realize a marketing research to obtain a clear an specific idea about the project, to achieve this we will collect data of properties in sale of the sector, this data will be analyze using a homologation system in order to established the average sales price for each square meter of construction in the proposed sector, this information also will be corroborated asking experts in the Real State business.

From Sales planning strategies we will establish specific market strategies in order to optimize advertising costs and attract the market, allowing us to determine procedures to be followed and the costs in an organized way. Also, this will help us to determine the legal fees and permits for the implementation of real estate project.

Finally, we will show a financial assessment to demonstrate the economic viability of the project to be performed under the analysis of financial factors resulting from the analysis of flows of income and expenses, state of income and projected balance sheet of the company.

INTRODUCTION EN FRANÇAIS

Le but de ce projet est d'élaborer une étude de faisabilité pour la élaboration d'une copropriété de 8 départements, situés dans le quartier Kennedy au nord de la Ville de Guayaquil.

Pour commencer, nous allons réaliser une étude de marché pour obtenir une idée claire et précise sur le projet, pour atteindre cela, nous allons recueillir des données de propriétés à vente au secteur, ces données seront analyser à l'aide d'un système d'homologation pour établir la moyenne prix de vente pour chaque mètre carré de construction dans le secteur proposé, cette information sera également corroboré demandant à des experts dans le secteur de l'immobilier.

Du planification des stratégies de vente, nous établirons des stratégies de marché spécifiques afin d'optimiser les coûts de publicité et d'attirer notre marché objectif, ce qui nous permettre de déterminer les procédures à suivre et les coûts d'une manière organisée. En outre, cela nous aidera à déterminer les frais juridiques et les permis pour la mise en œuvre du projet immobilier.

Enfin, nous allons montrer une évaluation financière pour démontrer la viabilité économique du projet à exécuter en vertu de l'analyse des facteurs financiers résultant de l'évaluation des flux de revenus et dépenses, l'état de résultat et le bilan de l'entreprise projetée.

PROBLEMA

Guayaquil encabeza el primer lugar en la lista de las 10 ciudades más pobladas del Ecuador, sus habitantes superan las 2'350.000 personas lo que significa una mayor demanda de servicios sobre todo de viviendas. Según el INEC la ciudad cuenta con 582,537 casas, de las cuales 476.042 familias residen en las viviendas tipo villa, 83.669 habitan en departamentos, y solo 42 no tienen ningún tipo de casas, el resto de 22.784 familias viven en diferentes tipos, como chozas, covachas, asilos, etc.

En Guayaquil, basta recorrer las principales vías y avenidas del norte y sur de la ciudad, el sector de Samborondón y vía a la Costa, para encontrar proyectos de viviendas y terrenos en venta. Los anuncios de departamentos y casas de 90, 100, 120 m² o más, se ofertan en vallas, anuncios de prensa, etc. Según el Censo 2010, Ecuador tiene 14'483.499 habitantes y 4'654.054 viviendas, siendo los departamentos el tipo de vivienda particular que más se incrementó de 9,1% en 2001 a 11,7% en 2010.

Según un estudio de la Investigadora de Mercados MarketWatch publicado en el Diario el Universo con fecha Miércoles 15 de febrero de 2012 el 83.58% de los 134 proyectos inmobiliarios que se desarrollan en la ciudad, el 40.53% se concreta en el norte de Guayaquil, el 25.37% en la vía Samborondón y el 17.91% en la vía a la costa.

En el año 2012 la demanda habitacional creció debido al crecimiento anual de la población del 1.95% la cual tiene una edad media de 28.4 años según los indicadores del Inec y un incremento del PIB del 7.78% según los indicadores del BCE lo cual generó un aumento del 9.86% en el PIB per cápita según los indicadores del Banco Mundial.

Esta demanda está sostenida en las cifras del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess) las cuales muestran que entre octubre del 2010 y octubre del 2011 el Biess entregó unos USD 740 millones en préstamos hipotecarios (en valor neto). De esa cifra, 611,5 millones fueron para vivienda terminada. Los otros 128,5 millones fueron para construcción de vivienda,

reparación, remodelación, sustitución de hipoteca o compra de terrenos determinando que la preferencia del ciudadano ecuatoriano es la vivienda terminada.

La demanda insatisfecha sumada a la lejanía de las urbanizaciones que se desarrollan en el área perimetral de Guayaquil y en los kilómetros posteriores al kilómetro 10 de la vía Samborondón, muestran la falta de proyectos habitacionales en lugares céntricos de la ciudad que compita en precios con los proyectos de las zonas perimetrales.

ALCANCE

Mediante la elaboración de este proyecto habitacional determinaremos el perfil del cliente de nuestro mercado meta con el fin de establecer sus demandas y necesidades en cuanto a vivienda propia, realizaremos un estudio de mercado del sector inmobiliario con el propósito de conocer la dinámica y tendencias del mercado para fijar los precios en los que se pueden comercializar las viviendas y conocer nuestros márgenes de ganancia que dará la inversión realizada una vez determinada la factibilidad del proyecto. Queremos dar la solución habitacional para la clase social media alta.

LIMITANTES

Resultados no generalizables debido a la falta de información pública y veracidad de la misma por parte de las entidades dependientes del gobierno sobre los indicadores socio-económicos del país y sobre todo de Guayaquil. Estudio de mercado del sector inmobiliario solo aplicable a los clientes potenciales de nuestro mercado meta y tendencias del mismo sub sector.

JUSTIFICACIÓN

En el Ecuador actualmente la oferta de vivienda nueva se concentra en sectores perimetrales de la ciudad alejados de las zonas comerciales y bancarias donde se mueve el comercio del puerto principal, existiendo una demanda insatisfecha provocada por la falta de oferta de viviendas nuevas en lugares céntricos de la ciudad que tengan cierta cercanía a supermercados, almacenes, lugares de entretenimiento y restaurantes que satisfaga las necesidades de la clase media alta.

La demanda es alentada por la creciente oferta de créditos hipotecarios sostenidos por el crecimiento del PIB per cápita y el crecimiento de la población y nuevas familias, motivando a las personas a adquirir una vivienda. La adquisición de vivienda nueva repercute directa e indirectamente en la economía del Ecuador gracias a la utilización de mano de obra directa e indirecta requerida en la construcción de las viviendas y en la producción de materia prima para el proyecto.

Con éstos antecedentes, conociendo que existe una demanda potencial atractiva y que el poder de compra de la población para vivienda nueva se ha fortalecido, el Grupo Inmobiliario V&V realiza este proyecto de construcción de un condominio habitacional en la ciudad de Guayaquil para su comercialización que cumpla con los requerimientos y exigencias de las familias de la clase media alta.

Las rentabilidades generadas por este sector y la utilización de mano de obra local son los factores que nos han motivado a incursionar en el sector inmobiliario con el propósito de hacer de este proyecto un proyecto de vida el cual generara réditos a los accionistas y contribuirá con el desarrollo del país.

MARCO TEORICO

ANTECEDENTES

A lo largo de la historia en el Ecuador el sector inmobiliario ha experimentado varios cambios, los cuales han evolucionado de la mano con el desarrollo económico y social del país, es importante considerar también que los gustos, las exigencias y las preferencias de las personas es una variable constante por lo que la tendencia del sector de la construcción cambia y evoluciona con el transcurso de los años.

Las primeras construcciones de vivienda que se desarrollaban en nuestro país eran proyectos de casas individuales ya que la aspiración y deseo de las personas era tener un lugar propio donde habitar con su respectiva familia. Éstas casas seguían modelos tradicionales de la época, y sus diseños eran sencillos, lo que de alguna forma dificultaba la construcción de obras más modernas. Además el sector de la población que podía adquirir una vivienda era muy reducido debido principalmente a la poca oferta de créditos a largo plazo y por el escaso desarrollo del mercado financiero del Ecuador.

Con el paso de los años y el crecimiento urbano, las ciudades más importantes del país empiezan a expandirse y desarrollarse, la idea de vivir en condominio y ciudadelas privadas toma fuerza porque es una alternativa de seguridad y comodidad, atrás queda la preferencia por una casa individual y las familias optan por adquirir una vivienda en conjuntos residenciales cerrados. Con éste antecedente las grandes empresas constructoras se concentran en elaborar proyectos inmobiliarios grandes y modernos, en los que se ofrecen casas con parqueos privados, acceso a áreas sociales, áreas verdes y en algunos casos particulares hasta gimnasio.

En la ciudad de Guayaquil por ejemplo la gran mayoría de urbanizaciones y otros proyectos habitacionales son construidos principalmente en la Vía a Samborondón, Vía a la Costa, Ceibos y Kennedy. Estos sectores son los de

mayor preferencia a la hora de comprar o alquilar una casa ya que en los últimos años han sido considerados polos de desarrollo y cuentan con gran plusvalía lo cual motiva a las personas a adquirir una propiedad en estos lugares.

La estabilidad económica que alcanza el país luego de la dolarización en el año 2000, las nuevas políticas de financiamiento y la ayuda del estado ecuatoriano a través de los créditos hipotecarios que otorga el Seguro Social con bajas tasas de interés, han permitido que la demanda de vivienda nueva para clase media y media alta se multiplique. En la actualidad el sector inmobiliario ofrece una gran variedad de vivienda que incluye nuevos y modernos diseños conforme a las tendencias del mercado, a las necesidades de las personas y por supuesto a su capacidad de compra, así como también diversas oportunidades de financiamiento, tanto del Estado como de la banca privada.

EMPIRICO

La experiencia en la administración de proyectos inmobiliarios durante los últimos tres años nos ha aportado los conocimientos empíricos necesarios, los cuales son un factor fundamental para llevar eficazmente la construcción y venta total de los departamentos que componen el condominio.

La gente que prefiere vivir en un condominio es gente de un estrato social medio alto y con un grupo familiar relativamente pequeño, por lo general son familias nuevas o recién conformadas que buscan un departamento con una distribución sencilla de sala, comedor, cocina y 2 o 3 dormitorios de acuerdo a sus necesidades. Los condominios también son muy apetecidos por personas solteras que desean tener su independencia. En Guayaquil los condominios y urbanizaciones se desarrollan en lugares como Vía a la Costa y Vía a Samborondón que tienen a disposición centros comerciales, supermercados, colegios, áreas deportivas y más, con el fin que las personas no necesiten salir del sector para cubrir sus necesidades

LEGAL

NORMAS DE EDIFICACIÓN

Regulaciones municipales bajo las cuales el municipio de la ciudad de Guayaquil establece las características en cuanto a estructura y dimensiones permitidas para los diferentes sectores de la ciudad de acuerdo a el uso de suelo y normas urbanísticas donde se encuentre localizado el terreno.

Véase anexo No. 1 para las normas de edificación completas

REQUISITOS PREVIOS A LA OBTENCIÓN DEL PERMISO DE CONSTRUCCIÓN.

Según el portal web de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil los requisitos para la obtención del registro de construcción se detallan a continuación.

Acerca del trámite:

Es obligatoria la obtención del Registro de Construcción, previa toda edificación que no sea considerada Obra Menor, según lo dispuesto en el Art. 5 de la Ordenanza de Edificaciones en la Ciudad de Guayaquil.

Registro de construcción inicial, aumentos y/o remodelaciones.

Documentación indispensable:

1. Solicitud de Registro de Construcción firmado por propietario y responsable técnico.
2. Tasa por Servicios Técnicos y Administrativos
3. Copia de la escritura pública o carta notariada de autorización para construir otorgada por el propietario, contrato de arrendamiento para casos de terrenos Municipales o carta notariada de responsabilidad civil por actos de dominio (para zonas no consolidadas).

4. Tres copias de planos arquitectónicos a escala 1:50, 1:100, 1:200 con las firmas de propietarios, proyectista y responsable técnico con su respectivo sello profesional.

5. Cuando la Construcción tenga 3 o más plantas se presentara cartas notariadas de Responsabilidad Técnica sobre Estudios de suelo, Diseños estructurales, Sanitarios, Eléctricos y Telefónicos (autenticado por un notario del cantón) para uso residencial no en serie, unifamiliar o bifamiliar, no se exigirá estas cartas .

6. Carta notariada de Responsabilidad técnica por movimientos de tierra y estructuras de contención en caso de edificaciones en terrenos con pendientes iguales o mayores al 10%.

7. En caso de edificaciones de 3 o más plantas presentar póliza de seguro a favor de terceros, que cubra todo riesgo del proceso de construcción, por una cuantía no menor al 8% del presupuesto de la obra .

8. En edificaciones industriales calificables como de mediano, alto impacto o peligrosas deberán presentar estudios de impacto ambiental, aprobado por la Dirección de Medio Ambiente.

9. Copia de Cédula de identidad y de Certificado de Votación (actualizado) de propietario y Resp. Técnico

10. Número de Teléfonos del Propietario y/o Responsable técnico

. En los planos arquitectónicos las medidas del solar deberán estar de acuerdo con las medidas de escrituras o Levantamiento Topográfico firmado por el Propietario y Responsable técnico.

. Según Art. 147 de la ley de seguridad social presentar certificado de inscripción patronal del responsable técnico.

. Según Art. 53 de la ley de Defensa contra incendio, se deberá presentar las disposiciones técnicas de Seguridad contra incendio, del Benemérito Cuerpo de Bomberos, con sus respectivos planos, para establecimientos industriales, fabriles, concentración de público y edificaciones de más de 4 pisos.

Toda la información antes indicada deberá presentarla en la ventanilla # 52 del Departamento de Control Edificaciones. En carpetas con vinchas.

De estar completa la información y no encontrarse observaciones el trámite será entregado en 30 días laborables.

RESPONSABILIDAD PATRONAL

Los derechos de los trabajadores a la Seguridad Social son irrenunciables. (Art. 34 de la Constitución de la República del Ecuador y Art. 4 del Código del trabajo).

Son sujetos del Seguro General Obligatorio, en calidad de afiliados, todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual, con relación laboral o sin ella; en particular.

- a. El trabajador en relación de dependencia;
- b. El trabajador autónomo;
- c. El profesional en libre ejercicio;
- d. El administrador o patrono de un negocio;
- e. El dueño de una empresa unipersonal;
- f. El menor trabajador independiente; y,
- g. Los demás asegurados obligados al régimen del Seguro General Obligatorio en virtud de leyes y decretos especiales.

El incumplimiento en el pago de las obligaciones en el Seguro Social, causa responsabilidad patronal. En este caso, el empleador en mora debe pagar al IESS el valor Total de prestación otorgada al afiliado más el 10% de recargo o

el valor actuarial para cubrir las prestaciones otorgadas a los afiliados, según corresponda más intereses y multas. El IESS hace efectiva la responsabilidad patronal, mediante vía coactiva.

Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral: (solicitud de clave para Empleador)

Ingreso a la pagina www.iess.gob.ec

- IESS en línea * Empleadores
- Click en Sistema de Empleadores
- Actualización de datos del registro patronal.
- Escoger el sector que pertenece (Privado, Público y Doméstico)
- Ingresar datos obligatorios que tienen asterisco
- Digitar el numero de RUC y (En caso de doméstica digitar numero de cedula).
- Seleccionar el tipo de empleador
- En el resumen del Registro de Empleador al final del formulario se Visualizará imprimir solicitud de clave.

Responsabilidad Patronal en el Seguro Riesgos del Trabajo

En Accidente de Trabajo o Enfermedad Profesional

En los casos de generarse derecho al otorgamiento de pensiones por accidente de trabajo o enfermedad profesional, hay responsabilidad patronal cuando:

- a)** El empleador no inscribió al trabajador ni pagó aportes al IESS antes de la ocurrencia del siniestro;

- b)** El empleador se encuentra en mora en el pago de aportes al momento del accidente de trabajo o al momento de la calificación de la

enfermedad profesional o del cese provocado por ésta;

c) El empleador por sí o por interpuesta persona, no comunicó al IESS el siniestro, dentro de los 10 días laborables contados a partir de la fecha del accidente de trabajo o del diagnóstico de presunción inicial de la enfermedad profesional;

d) Si a consecuencia de las investigaciones realizadas por las unidades de Riesgos del Trabajo, se determina que el accidente de trabajo o enfermedad profesional ha sido causada por incumplimiento y/o inobservancia de las normas sobre prevención de riesgos de trabajo, aún cuando este al día en el pago de aportes; y,

e) Los aportes correspondientes a uno de los 12 meses de aportación, anteriores a la fecha del siniestro, fueron pagados con una extemporaneidad mayor de 3 meses.

Cuantía:

a) El valor actuarial de la renta a pagarse, cuando no inscribió al trabajador o se encuentre en mora al momento del accidente, y a consecuencia de las investigaciones ha existido inobservancia de las normas de prevención de riesgos.

b) El valor a un salario básico unificado cuando no se notificó oportunamente (10 días) contados a partir de la fecha del accidente.

c) Un valor entre 3 y 30 salarios básicos unificados por inobservancia de las normas de prevención.

d) El valor equivalente a la sumatoria de los aportes, pagados con una extemporaneidad mayor de 3 meses, con un recargo del 10%.

TASAS DE APORTACIÓN:
(Resolución CD. 261 de 2009-05-26)

TRABAJADORES DEL SECTOR PRIVADO BAJO RELACIÓN DE DEPENDENCIA,
ASI COMO DE LOS MIEMBROS DEL CLERO SECULAR

CONCEPTO	PERSONAL	PATRONAL	TOTAL
S. INVALIDEZ VEJEZ Y MURTE	6.64	3.10	9.74
S. SALUD	0.00	5.71	5.71
S. RIESGOS DEL TRABAJO	0.00	0.55	0.55
S. CESANTIA	2.00	1.00	3.00
S. SOCIAL CAMPESINO	0.35	0.35	0.70
GASTOS ADMINISTRACION	0.36	0.44	0.80
TOTAL APORTES	9.35 1	1.15	20.50

LA HIPOTECA

Según el artículo 2333 del código civil de la república del Ecuador, la hipoteca es un derecho de prenda, constituido sobre inmuebles que no dejan por eso de permanecer en poder del deudor. Es decir una hipoteca se constituye para asegurar el cumplimiento de una obligación de pago de un crédito o préstamo sobre un bien.

Art. 2334 Indivisibilidad.- La hipoteca es indivisible, en consecuencia cada una de las cosas hipotecadas a una deuda y cada parte de ellas están obligadas al pago de toda la deuda y de cada parte de ella¹.

Art. 2335 Forma de la hipoteca.- La hipoteca deberá otorgarse por escritura pública, o constituirse por mandato de la ley en los casos por ella establecidos. Podrá ser una misma la escritura pública de la hipoteca, y la del contrato a que accede².

¹⁻³ *Código Civil, Título XXXVI de la hipoteca (2005)*. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.

Art. 2336 Inscripción.- La hipoteca deberá, además ser inscrita en el registro correspondiente. Sin este requisito, no tendrá valor alguno, ni se contará su fecha sino desde la inscripción³.

Art. 2337 Contratos celebrados en el extranjero.- Los contratos hipotecarios celebrados nación extranjera surtirán efecto , con respecto a los bienes situados en el Ecuador, con tal que se inscriban en el registro del cantón donde dichos bienes existan⁴.

Art. 2338 Validación y fecha de la hipoteca.- Si la constitución de la hipoteca adolece de nulidad relativa, y después se valida por el transcurso del tiempo o la ratificación, la fecha de la hipoteca será siempre la fecha de la inscripción⁵.

PROPIEDAD HORIZONTAL

La propiedad horizontal es una figura jurídica que reglamenta la forma en que se divide un bien inmueble y la relación entre los propietarios de los bienes privados y los bienes comunes que han sido segregados de un terreno o edificio. La propiedad horizontal permite la organización de los copropietarios y el mantenimiento de los bienes comunes.

LEY DE PROPIEDAD HORIZONTAL DEL ECUADOR CON REFORMATORIA POR LA ASAMBLEA NACIONAL 15 / 09 / 2011

Art. 1.- Los diversos pisos de un edificio, o departamentos en los que se divida cada piso, así como las casas de los conjuntos residenciales, que sean independientes y tengan salida a un espacio condominial conectado y accesible desde un espacio público, podrán pertenecer a distintos propietarios⁶.

⁴⁻⁶ *Código Civil, Título XXXVI de la hipoteca (2005).* Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.

Art. 2.- Cada propietario será dueño exclusivo de su piso, departamento o local y condómino en los bienes destinados al uso común de los copropietarios del condominio inmobiliario⁷.

Art. 3.- En los casos de edificaciones de más de un piso, se reputan bienes comunes y de dominio indivisible para cada uno de los propietarios del inmueble, los necesarios para la existencia, seguridad y conservación del edificio y los que permitan a todos y cada uno de los propietarios el uso y goce de su piso, departamento o local⁸.

Art. 4.- El derecho de cada propietario sobre el valor de los bienes comunes será proporcional al valor del departamento de su dominio. Los derechos de cada propietario en los bienes comunes, son inseparables del dominio, uso y goce de su respectivo departamento⁹.

Art. 5.-Cada propietario deberá contribuir a las expensas necesarias a la administración, conservación y reparación de los bienes comunes, así como al pago de la prima de seguro, en proporción al valor de su piso, o departamento, sin perjuicio de las estipulaciones expresas de las partes¹⁰.

Art. 6.- Cada propietario podrá servirse de los bienes comunes, siempre que los utilice según su destino ordinario y no perturbe el uso legítimo de los demás¹¹.

Art. 7.- Cada propietario usará su piso o departamento en la forma prevista en el Reglamento de Copropiedad. Para realizar obras de modificaciones se necesita la aprobación del 75% de los copropietarios¹².

Art. 8.- Con las limitaciones de esta Ley, cada copropietario podrá ejercer los derechos que se derivan de su condición de dueño sin necesidad de consentimiento de los demás copropietarios¹³.

⁷⁻¹³ Ley de propiedad horizontal, recuperado de www.abastecedorinmobiliario.com/leypropiedadhorizontal.htm

Art. 9.- La hipoteca constituida sobre un piso o departamento que ha de construirse en un terreno en que el deudor es condueño, gravará su cuota en el terreno desde la fecha de la inscripción, y al piso, departamento o local que se construya, sin necesidad de nueva inscripción¹⁴.

Art. 10.- Terminada la construcción de un condominio inmobiliario, se protocolizará, luego del Registro Catastral, en una de las notarías del cantón, un plano general que establezca con claridad los terrenos y espacios construidos condominiales y los terrenos y espacios construidos de propiedad exclusiva. Se inscribirá una copia en el Registro de la Propiedad, en un libro especial que se llevará para el efecto. La copia del plano se guardará en el archivo del Registrador y en el Registro Catastra¹⁵.

Art. 11.- El Reglamento General de esta Ley establecerá un capítulo especial para precisar los derechos y obligaciones recíprocos de los copropietarios. Los propietarios de los diversos pisos o departamentos podrán constituir una sociedad que tenga a su cargo la administración de los mismos¹⁶.

Art. 12.- El Reglamento Interno de Copropiedad contendrá las normas sobre administración y conservación de los bienes comunes, funciones que correspondan a la Asamblea de los Copropietarios, facultades y obligaciones y forma de elección del administrador, distribución de las cuotas de administración entre los copropietarios y todo lo que converge a los intereses de los copropietarios y al mantenimiento y conservación del edificio.

El Reglamento determinará en que casos la gestión de los administradores requerirá la conformidad de la Asamblea de los Copropietarios. Los administradores, remunerados o no, serán los representantes legales del condominio¹⁷.

Art. 13.- La liquidación que por expensas necesarias emita el Administrador o el Presidente del condominio, una vez aprobada en asamblea general de copropietarios, tendrá el carácter de título ejecutivo; y, para que las

¹⁴⁻¹⁷ Ley de propiedad horizontal, recuperado de www.abastecedorinmobiliario.com/leypropiedadhorizontal.htm

obligaciones sean exigibles en juicio ejecutivo, deberán ser claras, determinadas, líquidas, puras y de plazo vencido. Se considerará que ha vencido el plazo cuando no se hubiere pagado dos o más expensas¹⁸.

Art. 14.- Mientras exista el edificio, ninguno de los copropietarios podrá pedir la división del suelo ni de los demás bienes comunes. Si el edificio se destruyere en su totalidad o se deteriorare en una proporción que represente, a lo menos, las tres cuartas partes de su valor, o se ordenare su demolición de conformidad con el Art. 895 del Código Civil, cualquiera de los copropietarios podrá pedir la división de dichos bienes¹⁹.

Art. 15.- Si la destrucción no fuere de tal gravedad, los copropietarios están obligados a reparar el edificio sujetándose a las reglas siguientes²⁰:

- 1) Cada propietario deberá concurrir a la reparación de los bienes comunes con una suma de dinero proporcional a los derechos que sobre ellos tenga;
- 2) Dicha cuota, acordada en la asamblea que se celebre de conformidad al Reglamento Interno de Copropiedad, será exigible ejecutivamente, con arreglo a lo dispuesto en el Art. 13, y el administrador estará obligado a cobrarla, so pena de responder de todo perjuicio. Las reparaciones de cada piso o departamento serán de cargo exclusivo del respectivo propietario; y estará obligado a realizar todas aquellas que conciernan a la conservación o permanente utilidad del piso, departamento o local.

Si por no realizarlo oportunamente estas reparaciones disminuyesen el valor del edificio o se ocasionaren graves molestias o se expusiera a algún peligro a los demás propietarios, el infractor responderá de todo perjuicio.

Art. 16.- Es obligatorio el seguro contra incendio y daños de ascensor de todo edificio regido por esta Ley²¹.

Art. 17.- Si el edificio destruido total o parcialmente fuere reconstruido, subsistirán las hipotecas en las mismas condiciones que antes²².

¹⁸⁻²² Ley de propiedad horizontal, recuperado de www.abastecedorinmobiliario.com/leypropiedadhorizontal.htm

Art. 18.- Las indemnizaciones provenientes de seguros quedarán afectadas en primer término a la reconstrucción del edificio en los casos en que ésta sea procedente y salvo acuerdo unánime de los propietarios. En caso de que el inmueble no pueda ser reconstruido, el importe de la indemnización se distribuirá entre los propietarios, en proporción al derecho de cada cual.

Si el importe de la indemnización no se destinare a construcción o reconstrucción del edificio, lo primero que se pagará con dicha indemnización son los créditos hipotecarios, si los hubiere²³.

Art. 19.- Corresponde a las municipalidades determinar los requisitos y aprobar los planos a que deben sujetarse las edificaciones a las cuales se refiere esta Ley²⁴.

Art. 21.- Los avalúos que ordenen las leyes tributarias deben hacerse separadamente para cada uno de los pisos, departamentos o locales que existan en los edificios²⁵.

²³⁻²⁵ Ley de propiedad horizontal, recuperado de www.abastecedorinmobiliario.com/leypropiedadhorizontal.htm

1. PRESENTACIÓN ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

1.1. NOMBRE DE LA EMPRESA

GRUPO INMOBILIARIO V & V

GRÁFICO1. LOGOTIPO DE LA EMPRESA



ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

1.2. CV RESUMIDO DE LOS EMPRENDEDORES

Este proyecto nace con la idea de Diego Vélez Hernández y Felipe Valladares, emprendedores y futuros ingenieros de Gestión Empresarial Internacional, jóvenes de 23 y 24 años respectivamente, ecuatorianos, solteros, los mismos que se caracterizan por ser responsables y creativo. Además poseen los conocimientos necesarios y especializados para elaborar un plan de negocios y la manera de llevarlo a cabo, contando con la ayuda y experiencia de un familiar en la implementación de proyectos inmobiliarios.

1.3. IDEA DEL PRODUCTO

Construcción de un condominio habitacionales en la ciudad de Guayaquil para la venta de departamentos.

1.4. IDEA DEL NEGOCIO

La construcción de condominios habitacionales, mediante el modelo de preventa. El cual consiste en que los futuros dueños pre cancelen la entrada exigida por los bancos antes de empezar la construcción de su departamento.

Una vez terminado su departamento, ellos podrán acceder inmediatamente a un préstamo con una institución financiera para la compra de su departamento a largo plazo.

1.5. TIPO DE EMPRESA

Empresa inmobiliaria especializada en la construcción de condominios privados la cual será constituida como una Compañía Anónima en donde el capital será dividido en acciones negociables. El capital estará conformado por la aportación de 2 accionistas.

1.6. ACCIONISTAS

Las personas accionistas del Grupo Inmobiliario V&V serán las siguientes:

- Diego Andrés Vélez Hernández
- Javier Felipe Valladares Salgado

Cada accionista tendrá una participación del 50%

1.7. LA ADMINISTRACIÓN

La administración del proyecto de construcción del condominio habitacional en la ciudad de Guayaquil estará a cargo de las siguientes personas detalladas a continuación:

TABLA 1. ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO

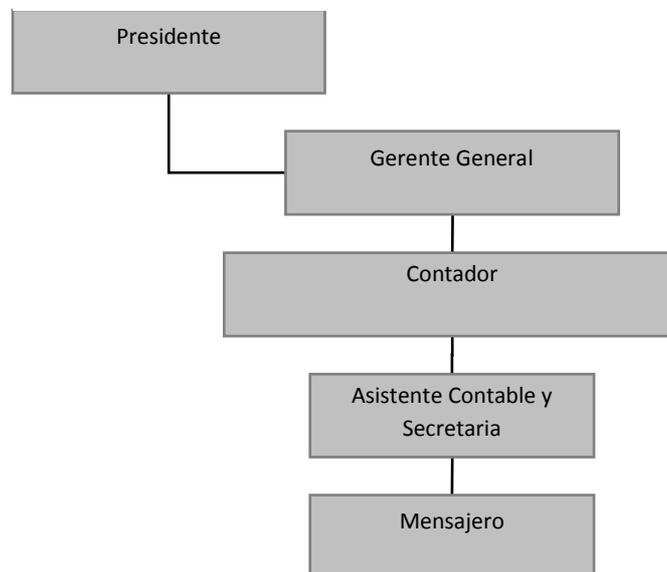
NOMBRE	CARGO	NACIONALIDAD
Diego Andrés Vélez Hernández	Presidente	Ecuatoriana
Javier Felipe Valladares	Gerente general	Ecuatoriana

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

1.8. ORGANIGRAMA

El organigrama estructural del grupo inmobiliario V&V es el siguiente:

GRÁFICO2. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

1.9. DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

PRESIDENTE

En V&V el presidente es la máxima autoridad y sus funciones son dirigir y controlar el correcto funcionamiento de la compañía.

Funciones y responsabilidades del Presidente:

- Presidir las sesiones de la Junta Directiva, suscribiendo las respectivas actas.
- Cumplir y hacer cumplir las decisiones adoptadas por la Junta Directiva.
- Apoyar las actividades de la Empresa.
- Firmar cheques en forma conjunta con cualquiera de los dignatarios designados por ésta función.
- Sugerir a la Asamblea y a la Junta Directiva los medios y acciones que considere para la buena marcha de la gestión de la empresa
- Ejercer las demás atribuciones que le correspondan según el Estatuto y Reglamento correspondientes.

GERENTE

- Es el representante legal de la empresa, responsable de las ventas y contratos con los compradores de los departamentos y proveedores del proyecto.

Funciones y responsabilidades del Gerente:

- Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la empresa en cumplimiento de las políticas adoptadas por la Junta Directiva.

- Presentar a la Junta Directiva para aprobación, los planes de desarrollo a corto, mediano y largo plazo.
- Nombrar, dar posesión y remover a los empleados de la Empresa. Celebrar los contratos con los trabajadores.
- Representar a la Empresa como persona jurídica y autorizar con su firma los actos y contratos en que ella tenga que intervenir.
- Velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos de la empresa
- Presentar a la Junta Directiva informes de gestión anual.

CONTADOR

El Grupo Inmobiliario V&V contará con un contador responsable de analizar e interpretar la información contable y financiera de la empresa con la finalidad de aconsejar a la directiva del grupo inmobiliario en la toma de decisiones. Su tarea es una de las más importantes dentro de la empresa ya que luego de haber procesado toda la documentación e información financiera debe proporcionarla para el pago de impuestos correspondientes y para conocer el estado financiero de la organización

Funciones y responsabilidades del Contador:

- Efectuar la apertura de los libros de contabilidad.
- Establecer un sistema de contabilidad para la empresa.
- Realizar los respectivos estudios de estados financieros y analizarlos.
- Certificación de planillas para pago de impuestos.
- Aplicación de beneficios y reportes de dividendos.
- Elaborar los reportes financieros de la empresa para la toma de decisiones.

ASISTENTE CONTABLE

Es la persona capacitada para desempeñar un rol técnico en el área contable de la empresa, y la encargada de actualizar los registros de las cuentas, verificar e ingresar la información financiera en los libros mayores.

Funciones y responsabilidades del Asistente Contable:

- Entregar la información contable al contador para que sea analizada.
- Manejar las cuentas de la empresa.
- Recepción de facturas y comprobantes de retención.
- Coordinar el pago al personal de la empresa.
- Creación de carpetas con registros de los empleados, cédulas, documentos del iees, contratos de trabajo y cualquier otro documento.

MENSAJERO

Es el trabajador encargado de realizar la tarea de correspondencia y de atender cualquier necesidad del área administrativa de la empresa.

Funciones y responsabilidades del Mensajero:

- Realizar depósitos en los diferentes bancos.
- Llevar la documentación necesaria a los clientes o lugares indicados.
- Atender a cualquier requerimiento del área administrativa.

1.10. GOBIERNO CORPORATIVO

La empresa inmobiliaria V&V está integrada por 2 accionistas, Diego Vélez y Felipe Valladares, Presidente y Gerente General respectivamente, por lo que es necesario definir las responsabilidades y obligaciones de la junta de accionistas.

JUNTA DE ACCIONISTAS

Responsabilidades:

- Asistir a las reuniones convocadas por el Gerente General de la compañía, para la revisión de los balances y/o repartición de utilidades con la debida anticipación.

Obligaciones:

- Elegir al Presidente y/o Gerente General, además fijar su remuneración
- Aprobar las cuentas y los balances que presente el Gerente General
- Dirigir la forma del reparto de utilidades en la empresa
- Cumplir con las obligaciones que la ley y los estatutos señalan.

1.11. PLAN ESTRATÉGICO:

1.11.1 MISIÓN

La misión de V&V es asumir el compromiso de construir, diseñar y ofrecer soluciones inmobiliarias que satisfagan las necesidades de nuestros clientes y que contribuyan a la creación de una mejor calidad de vida.

1.11.2 VISIÓN

La visión de V&V es ser líderes en el sector inmobiliario a nivel nacional, y lograr que nuestro nombre sea sinónimo de confianza y cumplimiento total de proyectos habitacionales.

1.11.3 FODA

FORTALEZAS:

- El equipo técnico del grupo inmobiliario V&V cuenta con personal profesional altamente capacitado y con experiencia en la elaboración de proyectos habitacionales.
- Buena investigación de las necesidades del cliente.
- Para facilitar la compra de los departamentos el 70% del bien será financiado directamente por las instituciones financieras.
- Tecnología Completa y actualizada base de datos del sector inmobiliario.

OPORTUNIDADES

- Existe una demanda insatisfecha de vivienda en el país, particularmente en la ciudad de Guayaquil la cual puede ser aprovechada positivamente.
- La empresa una vez que finalice el proyecto del condominio alcanzará reconocimiento en el mercado lo cual le permitirá participar en proyectos inmobiliarios de mayor extensión como son las urbanizaciones privadas.
- Implementación de mejoras financieras y económicas.

DEBILIDADES

- Empresa de reciente constitución: Al ser una empresa nueva tenemos cierta desventaja frente a las empresas inmobiliarias con experiencia y reconocidas en el mercado.
- Al no contar con maquinaria propia la empresa está expuesta a sufrir pérdida de competitividad por el mal manejo de las maquinarias utilizadas por el arquitecto constructor contratado.

AMENAZAS

- Competencia: Debido a que el sector inmobiliario ha tenido un gran crecimiento en los últimos años existen muchas empresas constructoras brindando proyectos inmobiliarios.
- Inestabilidad política, económica y jurídica del estado ecuatoriano.
- Fenómenos Naturales

1.11.4 OBJETIVOS.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

- Construir un condominio de 8 departamentos para la venta al público en la ciudad de Guayaquil.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Entregar la construcción completa del primer departamento del condominio en un plazo de seis meses contados a partir de la fecha de inicio de la construcción.
- Finalizar la construcción total del condominio en 8 meses.
- Antes de finalizado el año 2013 se espera vender el total de los departamentos que serán entregados al finalizar el proyecto.

1.12. COSTOS ADMINISTRATIVOS (MENSUALES)

La tabla No. 2 detalla los costos administrativos mensuales necesarios para el funcionamiento de la empresa.

TABLA 2. COSTOS ADMINISTRATIVOS MENSUALES

SALARIOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	
Presidente	1.500,00
Gerente	1.500,00
Contador	292,00
Asist. Cont. y Secretaria	385,00
Mensajero	292,00
Total salarios personal administrativo	3.969,00
Renta de oficina	400,00
Artículos de oficina	270,00
Misceláneos	200,00
Total de gastos administrativos	870,00
TOTAL GASTOS ADM.	4.839,00

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

2. PLAN DE MARKETING

2.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.1.1 TARGET.

Los departamentos desarrollados por el Grupo Inmobiliario V&V están dirigidos a las personas o familias de un nivel de ingresos medio alto y que estén buscando vivienda en lugares céntricos dentro del perímetro urbano de la ciudad de Guayaquil donde los costos de terreno para viviendas unifamiliares elevan el precio de la propiedad por lo que se construye bajo la modalidad de condominios para reducir los costos.

2.1.2 INFORME DE LA COMPETENCIA

A continuación se nombrarán 4 empresas constructoras locales que cuentan con gran experiencia en el sector inmobiliario, las cuales ofrecen casas y departamentos con diseños modernos ubicados norte de la ciudad de Guayaquil

INMOCOST S.A.

Empresa constructora de gran prestigio a nivel local con más de 20 años de experiencia tiene a su cargo la elaboración de proyectos inmobiliarios de excelente calidad en las nuevas zonas residenciales de Guayaquil tales como: Vía a la costa, Norte de Guayaquil y en la vía a Samborondón.

En el sector de Entre Ríos por ejemplo ofrecen departamentos de 3 dormitorios en el conjunto residencial "Palmira" con un área de construcción de 115.59 m² + 25 m² de parqueo, el condominio cuenta con muy buena ubicación. EL precio de éstos departamentos es de 135.000 dólares

americanos. Para proceder a la venta la empresa cobra el 30 % del valor de la propiedad y el 70% el cliente lo financia con el banco.

CONSTRUCTORA INMOBILIARIA LA CÚSPIDE S.A

Es una empresa inmobiliaria con 15 años de experiencia en el sector. La Cúspide SA ofrece casas y departamentos en los sectores de más alta plusvalía en la ciudad de Guayaquil, los cuales satisfacen las exigencias y necesidades de las familias locales que buscan funcionabilidad, originalidad y confort.

En la actualidad se encuentran desarrollando la construcción del conjunto residencial Rio Sol Towers, compuesto por 4 torres de estilo minimalista que albergan 24 departamentos pensados especialmente para la gente de un nivel económico medio alto y alto en la mejor ubicación de Samborondón Km. 2.5, frente a la antigua pista de patinaje Zona Fría, cerca centros comerciales, gimnasios, cines, restaurantes y colegios.

Los precios de las propiedades son los siguientes:

Departamento de 2 dormitorios \$92.500,00 (93mtrs² de construcción);
Departamento de 3 dormitorios \$ 135.000,00 (154mtrs² de construcción).

Como estrategia de venta brindan a los clientes la posibilidad de reservar su vivienda con un pago de 500 dólares americanos y luego a la firma del contrato de reserva que complete el 10% del precio total del departamento y el 20 % en pagos mensuales hasta 12 meses plazo. El 70% restante con financiamiento bancario o con el Seguro Social.

CONSTRUCTORA TRIVISA

Es una empresa con amplia y reconocida experiencia fundada en el año 1983 por el Ing. Marcelo Muñoz Scaldaferrí, nace como una empresa dedicada a la construcción y comercialización de proyectos urbanísticos e inmobiliarios, sus proyectos se caracterizan por ser innovadores, y de alta calidad.

Han desarrollado y ejecutado obras como la construcción de viviendas, edificios de uso habitacional, comercial y educacional-, así como también la planificación, diseño y construcción de urbanizaciones y conjuntos residenciales que dan credibilidad a su trabajo.

Estos son varios de los proyectos elaborados durante los últimos años

- Condominio Génesis en Ciudadela Kennedy Norte
- Condominio Riviera en Ciudadela Kennedy Norte
- Condominio Santa Cecilia en Ciudadela Santa Cecilia
- Condominio Ventura en Ciudadela Kennedy Norte

CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA VALERO S.A

Valero S.A es una constructora que durante por más de veinte años ha desarrollado y ejecutado obras de gran diversidad como la construcción de viviendas, edificios -de uso habitacional, comercial construcción de urbanizaciones y conjuntos residenciales. Cuentan con un grupo de profesionales de reconocida capacidad en diseño y construcción. Entre los proyectos realizados finalizados que avalan su prestigio son los siguientes:

- PLAZA CENTER, edificio con oficinas ubicado en la Kennedy norte.
- VISCAYA GARDENS, una construcción de 2 torres, con 12 pisos de departamentos localizados en los ceibos.
- ESMERALDA DEL RÍO, construcción de 2 condominios con amplios departamentos ubicados en el Km. 4 ½ Vía a Samborondón.

2.1.3 ANALISIS DE MERCADO.

Realizamos una investigación a profundidad de las propiedades ubicadas en la ciudadela “Kennedy Norte” para conocer gustos y preferencias de las personas que habitan en el lugar y tomar todos los datos obtenidos como referencia al momento de elaborar nuestro proyecto habitacional para lograr satisfacer las exigencias y necesidades de nuestros clientes.

METODOLOGÍA DE HOMOLOGACIÓN DE VALORES DE REFERENCIA DEL MERCADO.

1.- Se recopilan muestras de propiedades en venta que tengan similares características en cuanto a ubicación, tamaño, topografía y usos de suelo en el caso de terrenos; y ubicación, tamaño, edad y estado de conservación en el caso de las viviendas.

2.- Al obtenerse muestras diferentes en cuanto a características constructivas, funcionales, de ubicación y estado, es necesario realizar una homologación de los valores por m², comparándolo con el terreno necesario para desarrollar el proyecto, de acuerdo a los parámetros que se muestran en las tablas No. 3, No. 4 y No. 5.

TABLA 3. FACTORES PARA HOMOLOGACION DE TERRENOS

No.	FACTORES	RANGO
1	INFRAESTRUCTURA Servicios básicos, aceras, bordillos, recolección de basura	0.70 – 1.00
2	USO DEL SUELO Residencial, comercial, industrial	0.70 – 1.40
3	VIAS DE ACCESO Características físicas de la vía	0.70 – 1.20
4	FORMA Regular o irregular	0.80 – 1.10
5	PROPORCION Relación frente – fondo	0.70 – 1.20
6	TOPOGRAFIA Relieve, accidente del terreno	0.70 – 1.00
7	UBICACIÓN En función de su localización	0.70 – 1.50
8	TAMAÑO Superficie del terreno	0.70 – 1.00

PUBLICADO EN EL REGISTRO OFICIAL No. 98

TABLA 4. FACTORES PARA CONSTRUCCIONES CIVILES - UTILIZADO EN VALORACIÓN DE PROPIEDADES

No.	FACTORES	RANGO
1	INFRAESTRUCTURA Servicios básicos, aceras, bordillos, recolección de basura	0.70 – 1.00
2	USO DEL SUELO Residencial, comercial, industrial	0.70 – 1.40
5	ESTADO DE CONSERVACIÓN Mantenimiento y conservación de la construcción	0.70 – 1.60
6	EDAD Tiempo de construcción de la vivienda	0.70 – 1.60
7	UBICACIÓN En función de su localización	0.70 – 1.50
8	TAMAÑO Superficie del terreno	0.70 – 1.40

PUBLICADO EN EL REGISTRO OFICIAL No. 98

Para realizar la homologación del terreno, se comparará con el terreno necesario para el desarrollo inmobiliario; características que se detallan a continuación en la tabla 2.3:

TABLA 5. CARACTERÍSTICAS DE LOS TERRENOS PARA LA HOMOLOGACIÓN DE TERRENOS.

No.	FACTORES	CARACTERÍSTICAS
1	INFRAESTRUCTURA	Servicios de Agua Potable, Electricidad, Telefonía, Televisión pagada, Servicio de internet. Servicio de recolección de basura. Aceras y bordillos conformados
2	USO DEL SUELO	Residencial para desarrollos multifamiliares
3	FORMA	Regular
4	PROPORCION	1:1 o 1:1.25 Frente mínimo de 20m
5	TOPOGRAFIA	Plana
6	UBICACIÓN	Sector residencial de categoría media-alta. Sobre una vía vehicular
7	TAMAÑO	400 a 500m ²

PUBLICADO EN EL REGISTRO OFICIAL No. 98

Para ver registro oficial No. 98 publicado el Miércoles 30 Diciembre de 2009 véase ANEXO 2

OBJETIVOS ANALISIS DE MERCADO.

- Establecer el precio de venta por metro cuadrado de las propiedades evaluadas en el sector.
- Conocer el precio de Compra adecuado para los terrenos donde se edificara el condominio.

RESULTADOS EVALUACIÓN ANALISIS DE MERCADO.

Valor unitario promedio del terreno US\$/m² 373 dólares.

Valor unitario promedio del m de vivienda US\$/m² 980.12 dólares.

Para el análisis completo de evaluación véase ANEXO 3.

2.1.4 ENTREVISTA.

Para corroborar la información obtenida en nuestra investigación realizamos diferentes entrevistas a profesionales de bienes y raíces y un ingeniero constructor, quienes compartieron sus experiencias y nos informaron de los factores determinantes que motivan a una persona a comprar una casa o un departamento.

METODOLOGÍA ENTREVISTA.

La entrevista que realizamos fue abierta con la finalidad de obtener la mayor cantidad de información de los entrevistados y sacar provecho de su experiencia como agentes corredores de bienes y raíces.

RESULTADOS ENTREVISTA.

A continuación presentamos los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas, explicando de esta forma en qué debemos enfocarnos al momento de elaborar nuestro proyecto.

ENTREVISTA 1

La primera entrevista fue realizada al ingeniero José Bravo, propietario y gerente de la empresa "AFABYR" (Asociación Familiar de Bienes y Raíces) ubicada en la Alborada, en el centro comercial Albocentro 5. Nos brindó respuestas a varias inquietudes que teníamos con respecto al sector inmobiliario y compartió su experiencia, él considera que la Kennedy es un sector que tiene gran demanda para departamentos y oficinas, en el caso de los departamentos afirma que las personas los prefieren de 2 y 3 dormitorios y que su precio promedio fluctúa entre 70.000 y 100.000 tomando como referencia que el m² de construcción en el sector se lo vende desde 800 a 1.000 dólares.

La gente prefiere comprar una casa, los departamentos por lo general son para familias que recién han sido conformadas, estas mismas familias cuando su situación económica empieza a cambiar buscan otros sectores donde adquirir una villa con más espacio, patio y áreas sociales para sus hijos y su comodidad. El ingeniero Bravo además manifestó que la cercanía de casas o departamentos a oficinas, lugares de trabajo y sectores comerciales le dan más valor a la propiedad y pueden ser factores decisivos al momento de adquirir una vivienda.

Finalmente nos comentó que los agentes de bienes y raíces que colaboran en la venta de una propiedad cobran una comisión que varía entre el 3 y 5% del valor de la casa o departamento y que el tiempo promedio que toma vender una vivienda por lo general es de 15 a 30 días.

ENTREVISTA 2

La segunda persona entrevistada fue la ingeniera Betsy Montesdeoca, corredora de bienes y raíces que labora de forma independiente, la entrevista la realizamos en su oficina ubicada en la Alborada 5ta etapa, calle Demetrio Aguilera Malta # 105. Según la ingeniera las personas buscan comprar una

vivienda para tener un bien familiar y de cierto modo brindar seguridad y tranquilidad a los hijos teniendo algo propio.

Nos manifestó que en la actualidad los proyectos inmobiliarios se están desarrollando en el norte de la ciudad en sectores como la Kennedy, Urdesa y Samborondón ya que se encuentran cerca de centros comerciales, zona bancaria y supermercados y la gente busca vivir precisamente cerca de éstos lugares para satisfacer sus necesidades sin tener que movilizarse por toda la ciudad.

ENTREVISTA 3

La tercera y última entrevista fue realizada al Ingeniero civil Franklin Ordoñez, profesional con 20 años de experiencia en el sector de la construcción. Compartió con nosotros una breve reseña de sus inicios como constructor, en primer lugar mencionó que estudió en la Universidad Estatal de Guayaquil y obtuvo el título de ingeniero civil en el año 1993.

En el ámbito laboral empezó a trabajar como ayudante en una construcción donde poco a poco fue adquiriendo experiencia y ganando cierta estabilidad económica, factores que le permitieron llegar a trabajar de forma independiente y elaborar proyectos de construcción independientes como casas y condominios principalmente. El ingeniero Ordoñez nos comentó que no fue sencillo convertirse en un constructor independiente ya que tuvo varias barreras como la falta de financiamiento al no ser una empresa inmobiliaria de prestigio posesionada en el mercado local, sumado a esto la inestabilidad política y económica del país ya que la estabilidad del país hace fuerte a los bancos y estos a su vez son un respaldo para las inversiones de los constructores.

Mencionó que actualmente el sector inmobiliario se encuentra en crecimiento, incluso el gobierno a través del Biess ha facilitado los créditos hipotecarios para que las personas tengan más posibilidades de adquirir una vivienda

propia. Esto genera que los constructores desarrollen más obras y a su vez ellos generan más empleo.

En su experiencia personal como constructor considera que también hay factores que pueden ocasionar que un proyecto no se llegue a materializar y éstos pueden ser los siguientes:

1. Que el estudio de factibilidad del terreno no sea aprobado por el municipio
2. Que existan problemas con el financiamiento
3. Que los diseños arquitectónicos del proyecto no sean acorde al sector y a las necesidades de nuestros clientes.

2.2 PROPUESTA DE MERCADO

2.2.1 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.

El déficit de vivienda en el área urbana del país es de unas 400.000 casas según manifestó Rodrigo González, gerente general del Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) en una entrevista brindada al Diario El Universo con fecha 14 de diciembre de 2011. De estas cifras, 97.000 familias pertenecen a Guayaquil, este alto valor se debe al crecimiento anual de la población del 1.95% la cual tiene una edad media de 28.4 años según los indicadores del Inec y un incremento del PIB del 7.78% según los indicadores del BCE lo cual generó un aumento del 9.86% en el PIB per cápita según los indicadores del Banco Mundial.

Según un estudio de la Investigadora de Mercados MarketWatch publicado en el Diario el Universo con fecha Miércoles 15 de febrero del 2012 el 83.58% de los 134 proyectos inmobiliarios que se desarrollan en la ciudad y su zona de influencia, se concreta en el norte de Guayaquil (40.53%), la vía Samborondón después del kilómetro 10 (25.37%) y la vía a la costa (17.91%).

Esta demanda esta sostenida en las cifras del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess) las cuales muestran que entre octubre del 2010 y octubre del 2011 el Biess entregó unos USD 740 millones en préstamos hipotecarios (en valor neto). De esa cifra, 611,5 millones fueron para vivienda terminada. Los otros 128,5 millones fueron para construcción de vivienda, reparación, remodelación, sustitución de hipoteca o compra de terrenos determinando que la preferencia del ciudadano ecuatoriano es la vivienda terminada.

Esta demanda insatisfecha sumada a la lejanía de las urbanizaciones que se desarrollan en el área perimetral de Guayaquil y en los kilómetros posteriores al kilometro 10 de la vía Samborondón, muestran la falta de proyectos habitacionales en lugares céntricos de la ciudad.

2.2.2 PRODUCTO.

Departamentos de 2 y 3 dormitorios, las características de la construcción serán de hormigón armado en su estructura con paredes de bloque liviano Rocafuerte, las cuales serán enlucidas con Enlumax o similares y pintadas con látex Supremo. En los pisos se utilizara porcelanato en todas las áreas sociales y dormitorios, los baños serán recubiertos con cerámica. Todos los ambientes contaran con tumbado tipo losa, puertas tamboradas elaboradas con MDF cerraduras Kiwset, las piezas sanitarias y la grifería de las mismas serán marca FV y todas las ventanas de la casa estarán elaboradas de Aluminio y Vidrio. Los departamentos incluyen muebles altos y bajos de cocina.

La tabla No. 6 muestra las áreas por departamento:

TABLA 6. DETALLE DE ÁREAS POR DEPARTAMENTO.

Departamento	Area útil	Parqueo	% Alícuota	Área común	Área total
101	96,97	12,5	10,308	10,86	107,83
102	96,97	12,5	10,308	10,86	107,83
201	135,95	12,5	14,452	15,22	151,17
202	135,95	12,5	14,452	15,22	151,17
301	135,95	12,5	14,452	15,22	151,17
302	135,95	12,5	14,452	15,22	151,17
401	101,49	12,5	10,789	11,36	112,85
402	101,49	12,5	10,789	11,36	112,85

Para detalle de distribución de departamentos véase 3.1 Descripción del producto.

2.2.3PRECIO

El precio que hemos fijado para cada uno de los departamentos del condominio son de acuerdo a la cantidad de metros cuadrados de construcción y el área total de la propiedad. Los precios establecidos para la venta al público se muestran en la tabla No. 7

TABLA 7. PRECIO DETALLADO POR DEPARTAMENTO.

Valor M2	Venta	Area Útil	Area Total	Precio Venta
975		96.97	107.83	94,545.75
975		96.97	107.83	94,545.75
975		135.95	151.17	132,551.25
975		135.95	151.17	132,551.25
975		135.95	151.17	132,551.25
975		135.95	151.17	132,551.25
975		101.49	112.85	98,952.75
975		101.49	112.85	98,952.75

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

2.2.4 PLAZA

El condominio ofrece departamentos cómodos y modernos los cuales están disponibles para nuestra población objetivo, que son las personas y familias de un nivel económico medio alto que desean vivir cerca de zonas comerciales, por tal motivo concluimos que la mejor ubicación es el sector de la Kennedy al norte de la ciudad de Guayaquil.

2.2.5 PROMOCIÓN

Por tratarse de un proyecto habitacional elaborado por un grupo inmobiliario nuevo en el mercado, es necesario informar a los clientes potenciales sobre la ubicación del condominio, las características de los departamentos y la calidad de los mismos para que se interesen en ellos y posteriormente los

comprende. Para lograrlo vamos a implementar diferentes herramientas que nos permitan llegar a nuestra población objetivo.

- **PUBLICIDAD EN SITIO**

Para que las personas se familiaricen con la empresa y el condominio, realizaremos una publicidad en sitio que consistirá en colocar banners en la parte frontal del terreno donde será construido el edificio. Esto será visible para todas las personas que transiten por el lugar, es una estrategia económica que atraerá una gran cantidad de clientes

- **REDES SOCIALES**

Para dar a conocer nuestro condominio vamos a sacar el provecho del boom de las páginas sociales de internet y utilizaremos redes sociales como Facebook y Twitter donde incluiremos información y detalles de cada uno de los departamentos que estarán disponibles para la venta, elegimos estas redes sociales ya que son consideradas las de mayor acogida e impacto en la actualidad, no es coincidencia que todas las empresas las utilicen para promocionar sus productos y obtengan resultados positivos.

- **VALLAS PUBLICITARIAS**

La valla publicitaria es una publicidad exterior de gran impacto que ha tenido resultados muy positivos en nuestro país durante los últimos años, por ello hemos decidido instalar una valla en la Av. Francisco de Orellana para dar a conocer el condominio.

- PORTAL WEB ESPECIALIZADO

En la actualidad el internet es una herramienta útil y efectiva al momento de vender, por tal motivo hemos decidido contratar a diferentes empresas de bienes y raíces para que nos faciliten un espacio publicitario e incluyan nuestros departamentos en sus sitios web con el objetivo de captar la atención de los clientes y promocionar el condominio.

- PORTAL WEB EMPRESA

Contaremos con un portal web que será diseñado por la empresa web master. Éste será el sitio oficial en línea del Grupo Inmobiliario V&V, en donde las personas podrán visitarnos, conocer el proyecto habitacional a través del internet y hacernos diferentes consultas las cuales serán contestadas en la mayor brevedad posible por el personal administrativo de la empresa.

2.3 PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

2.3.1 OBJETIVOS

2.3.1.1 OBJETIVO GENERAL

Captar la atención de las personas y vender todos los departamentos en el primer año.

2.3.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Darnos a conocer en el mercado inmobiliario.
- Crear una identidad de marca para el Grupo Inmobiliario

2.3.2 ESTRATEGIAS DE MARKETING

Para cumplir con los objetivos propuestos, es necesario establecer diferentes estrategias que nos conduzcan a alcanzar lo que queremos realizar.

- En el transcurso del primer año, realizaremos nuestras campañas de promoción como se indicó en el capítulo 2.
- Realizaremos un convenio con la empresa de vallas publicitarias Zazapec para que nos facilite un espacio en una valla ubicada en el norte de la ciudad.
- Se entregará un CD donde es posible conocer el proyecto de manera virtual antes de su construcción a las personas que visiten el lugar donde se edificará el condominio.
- Estrategia del E-MAIL MARKETING.

2.3.3 DESARROLLO DE ESTRATEGIAS

A continuación presentamos como se van a desarrollar cada una de las estrategias:

- El convenio a realizarse con la empresa de vallas Zazapec será por un período de 6 meses. Se instalará una valla de 9mx4 en la Av. Francisco de Orellana, al norte de la ciudad de Guayaquil, la cual tendrá un costo mensual de 1200 dólares. Elegimos ésta ubicación ya que es uno de los lugares más transitados en el norte de la ciudad de Guayaquil.
- En el primer mes de construcción del condominio el personal administrativo asistirá todos los fines de semana al lugar de proyecto y entregaremos a las personas que visiten el lugar un cd con información virtual de las características de los departamentos, fotos y precios de acuerdo a los metros cuadrado de extensión de cada uno.

- Con la estrategia e-mail marketing programaremos el envío de mensajes electrónicos según los intereses de las personas. Esto permitirá que el cliente decida previamente cual de los departamentos que ofrece el condominio se ajusta a sus gustos y necesidades, lo que facilitará su decisión de compra. Para generar más confianza en el envío de mails adjuntaremos fotografías y videos del proyecto.

2.3.4 GASTOS DE MARKETING

Los costos para llevar a cabo nuestro plan de marketing se muestran en la tabla No. 8:

TABLA 8. GASTOS DE MARKETING.

ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD Y MARKETING		
No.	Canales	VALOR
Estrategia 1	Publicidad en sitio	\$625.00
Estrategia 2	Convenio Publicitario	\$7,800.00
Estrategia 3	Portal Web Especializado	\$700.00
Estrategia 4	Portal Web Empresa	\$500.00
VALOR TOTAL		\$ 2.269,11

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

3. ASPECTOS TECNOLOGICOS DEL PROYECTO

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

El proyecto se llevara a cabo en un terreno con una superficie de 400 mt², constara con la construcción de 8 módulos habitacionales los cuales están divididos como se muestran en la tabla N°3.1:

TABLA 9. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

Planta Baja								
	Dormitorios	Sala	Sala de estar	Comedor	Cocina	Baños	Walking Closet	Lavandería
Departamento N° 101	2	Si	No	Si	Americana	2	1	Si
Departamento N° 102	2	Si	No	Si	Americana	2	1	Si

Primer Piso Alto								
	Dormitorios	Sala	Sala de estar	Comedor	Cocina	Baños	Walking Closet	Lavandería
Departamento N° 201	3	Si	Si	Si	Cerrada	3	1	Si
Departamento N° 202	3	Si	Si	Si	Cerrada	3	1	Si

Segundo Piso Alto								
	Dormitorios	Sala	Sala de estar	Comedor	Cocina	Baños	Walking Closet	Lavandería
Departamento N° 301	3	Si	Si	Si	Cerrada	3	1	Si
Departamento N° 302	3	Si	Si	Si	Cerrada	3	1	Si

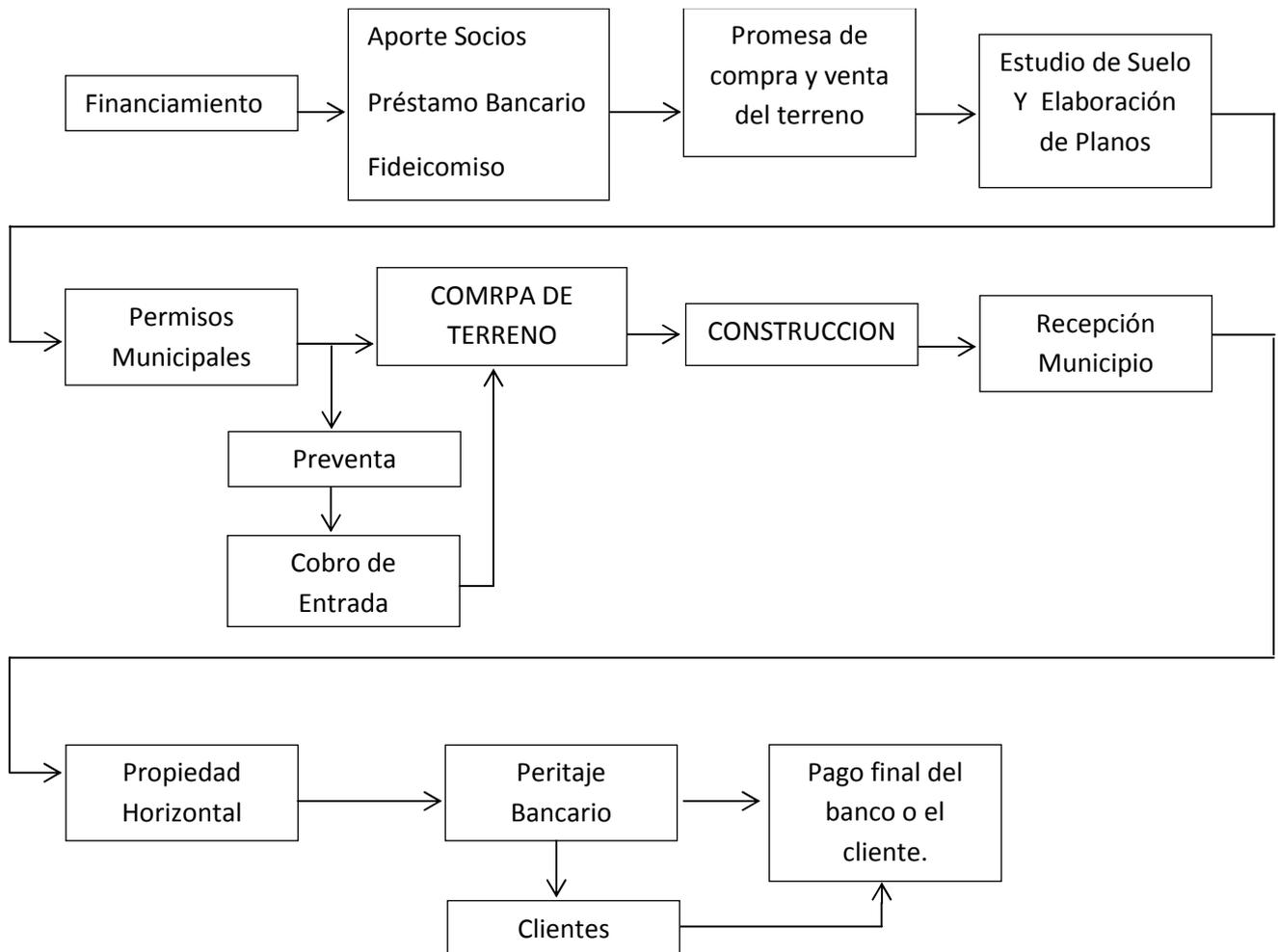
Tercer Piso Alto

	Dormitorios	Sala	Sala de estar	Comedor	Cocina	Baños	Walking Closet	Lavandería
Departamento Nº 401	2	Si	No	Si	Americana	2	1	Si
Departamento Nº 402	2	Si	No	Si	Americana	2	1	Si

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

3.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN.

GRÁFICO3. PROCESO DE PRODUCCIÓN.



ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

3.3 UBICACIÓN DEL PROYECTO

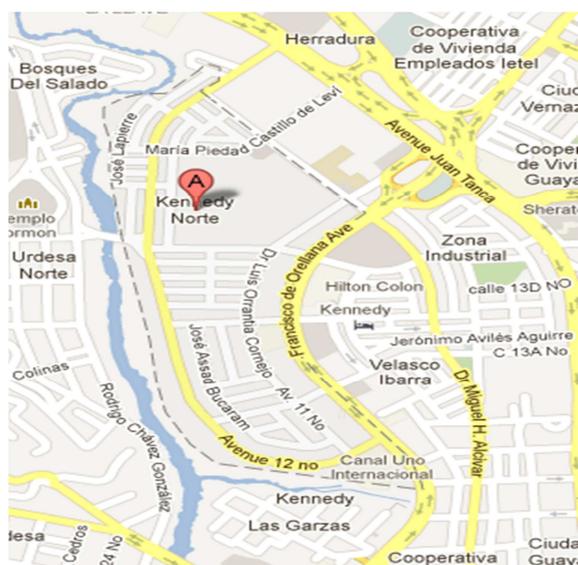
3.3.1 MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

Nuestro proyecto urbanístico se edificara en la provincia del Guayas cantón Guayaquil, en el norte de la ciudad. Hemos escogido este sector de la ciudad porque es un lugar de gran plusvalía y goza de una excelente ubicación. Además en el norte de la ciudad se concentra la mayor población, aproximadamente 950,000 de los 2'350.915 habitantes de Guayaquil, según el último censo realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, el mismo que representa el 40,40% de la totalidad de Guayaquil.

El entorno donde se edificará el condominio, cuenta con infraestructura y servicios públicos necesarios como lo es la electricidad, agua potable, drenaje, pavimentación, teléfono, transporte urbano, entre otros.

El gráfico No. 4 muestra la macrolocalización.

GRÁFICO 4. MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.



FUENTE: GOOGLE MAPS.

3.3.2 MICROLOCALIZACIÓN DE L PROYECTO.

El proyecto urbanístico condominio “V&V Grupo Inmobiliario” se edificara en la ciudadela “Kennedy Norte” en un terreno de 400 m2. El condominio se encontrara cerca de importantes centros comerciales de la ciudad, bancos, gimnasios, restaurantes y oficinas, en una zona comercial y concurrida por muchas personas, estos aspectos generan seguridad en el sector.

El gráfico No. 5 muestra la microlocalización.

GRÁFICO 5. MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.



FUENTE: GOOGLE EARTH

3.4 DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA PLANTA.

La capacidad de producción de la empresa esta determinada en el tiempo que demoraría el proceso de construcción del condominio, el tiempo estimado de construcción para este proyecto es de ocho meses desde la aprobación de los permisos municipales hasta la recepción de la obra realizada por el municipio.

3.5 DISEÑO DEL PROYECTO.

El gráfico No. 6 muestra la fachada frontal del condominio en una escala 1:125.

GRÁFICO 6. DISEÑO FACHADA FRONTAL CONDOMINIO.

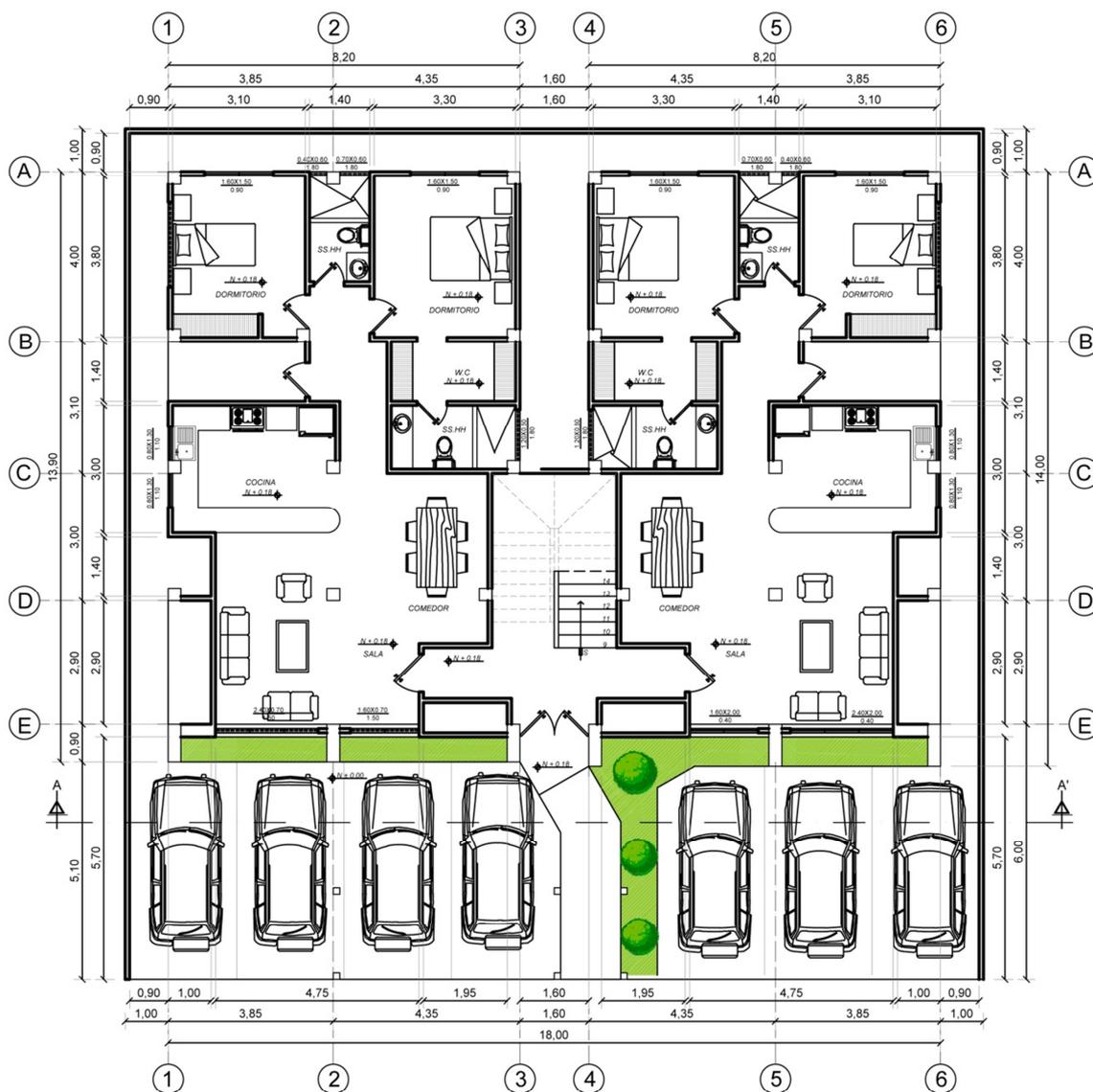


FACHADA FRONTAL
ESCALA 1:125

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

El gráfico No. 7 muestra la fachada frontal del condominio en una escala 1:125, el cual detalla la distribución del departamento No. 101 y No. 102.

GRÁFICO 7. DISEÑO PLANTA BAJA DEL CONDOMINIO.

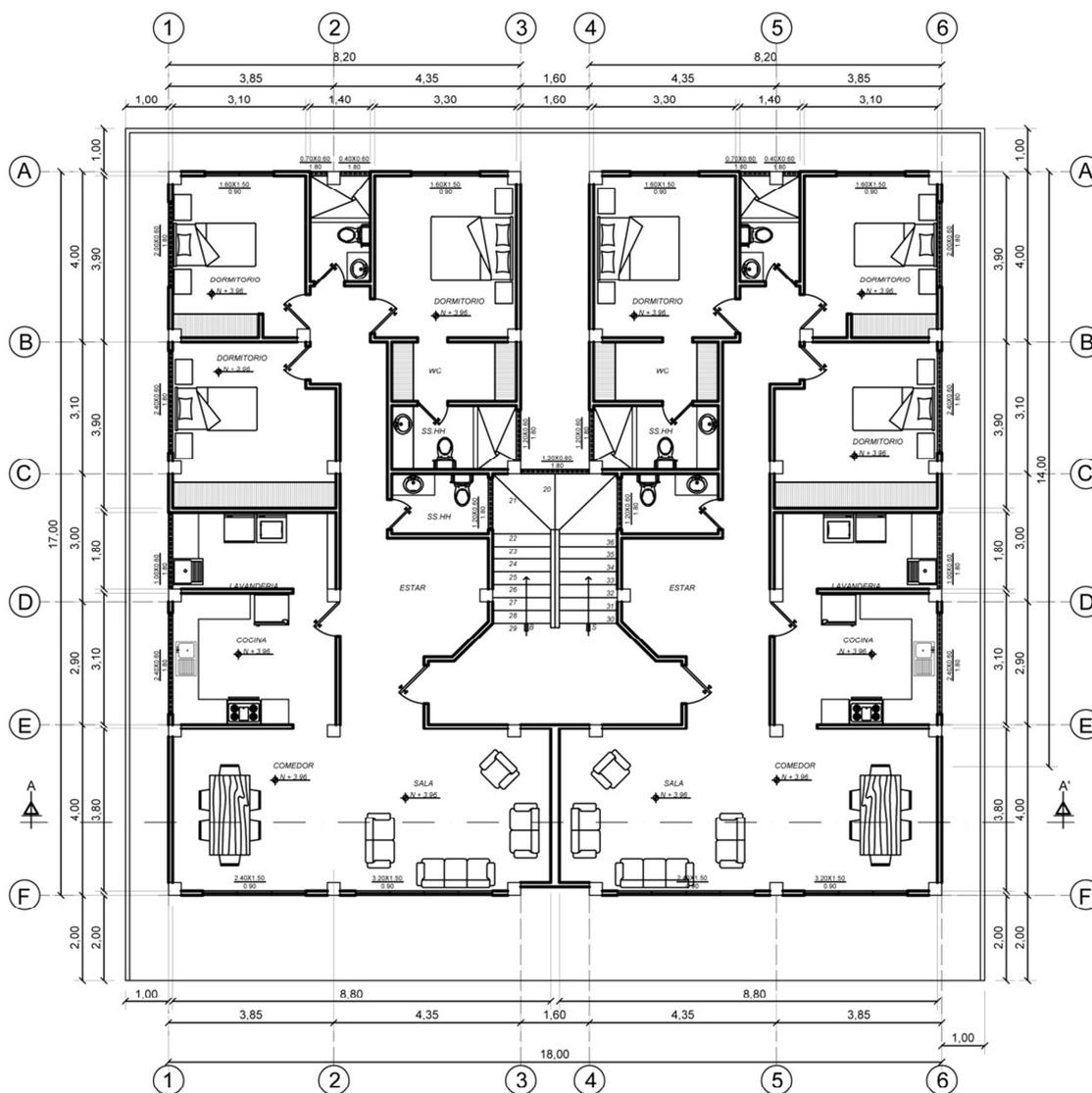


PLANTA BAJA
ESCALA 1:125

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

El gráfico No. 8 muestra la fachada frontal del condominio en una escala 1:125, el cual detalla la distribución del departamento No. 201 y No. 202.

GRÁFICO 8. DISEÑO DEL PRIMER PISO ALTO DEL CONDOMINIO.

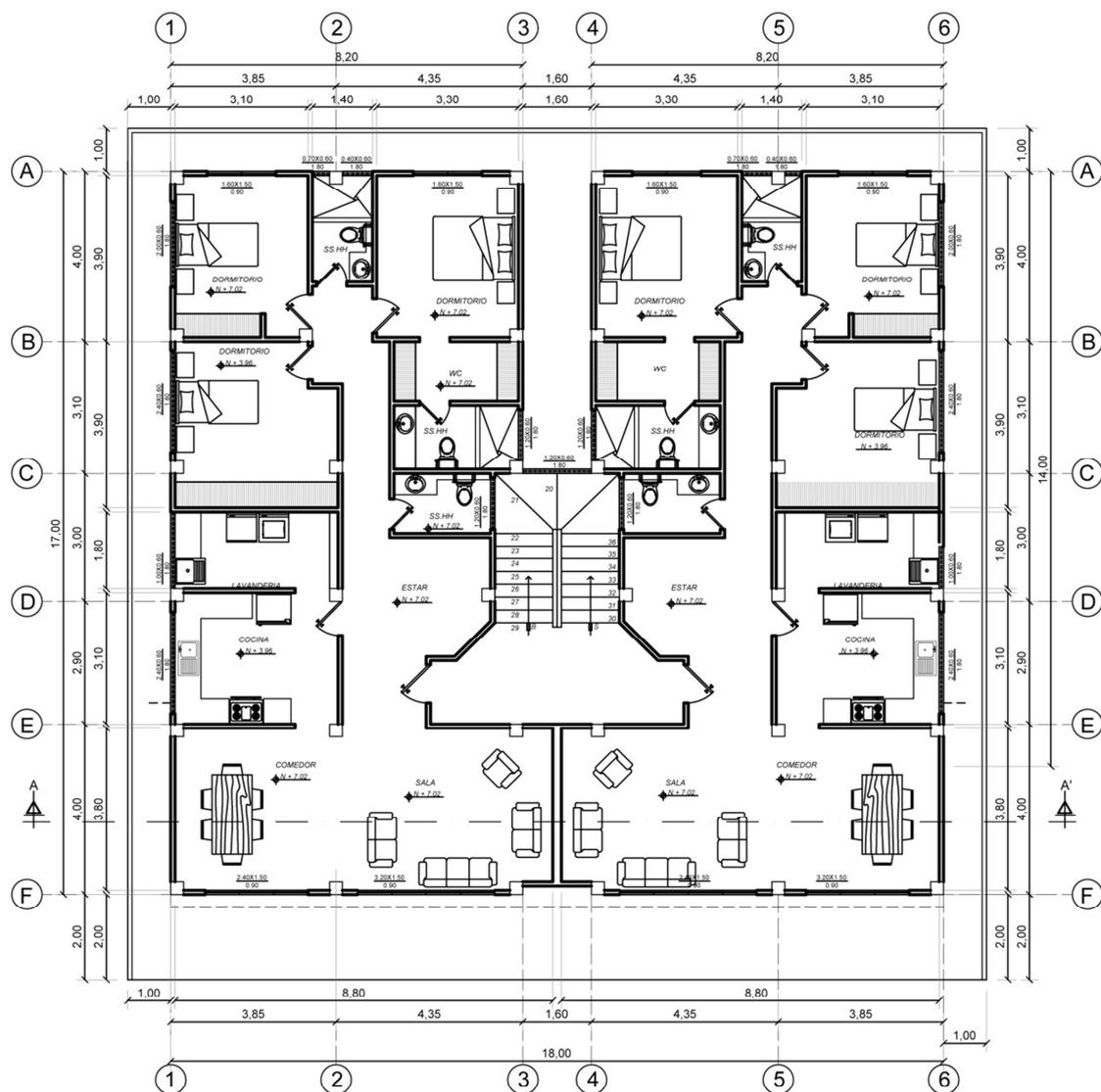


PRIMER PISO ALTO
ESCALA 1:125

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

El grafico No. 8 muestra la fachada frontal del condominio en una escala 1:125, el cual detalla la distribución del departamento No. 301 y No. 302.

GRÁFICO9. DISEÑO DEL SEGUNDO PISO ALTO DEL CONDOMINIO.

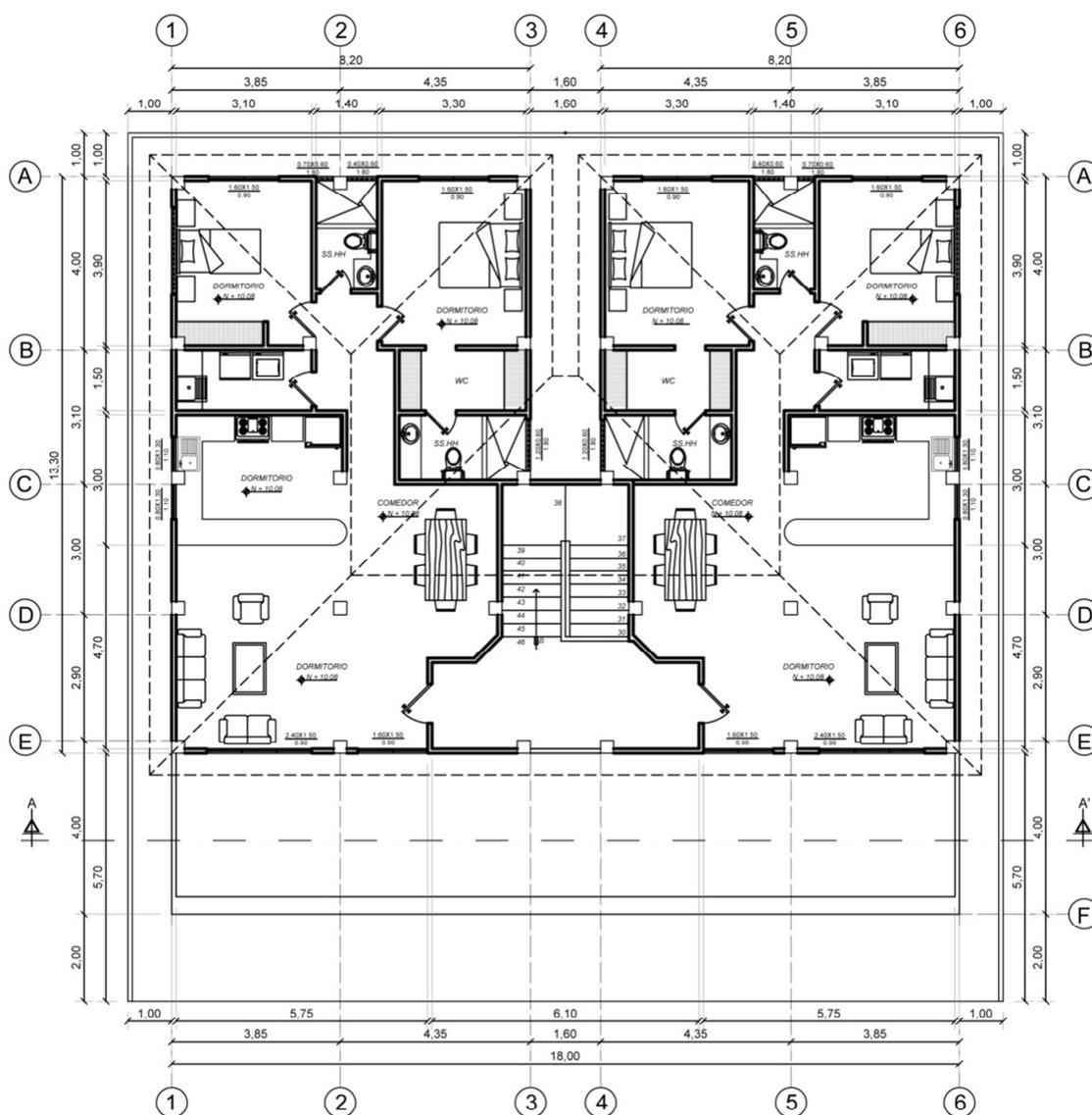


SEGUNDO PISO ALTO
ESCALA 1:125

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

El grafico No. 10 muestra la fachada frontal del condominio en una escala 1:125, el cual detalla la distribución del departamento No. 401 y No. 402.

GRÁFICO10. DISEÑO DEL SEGUNDO PISO ALTO DEL CONDOMINIO.

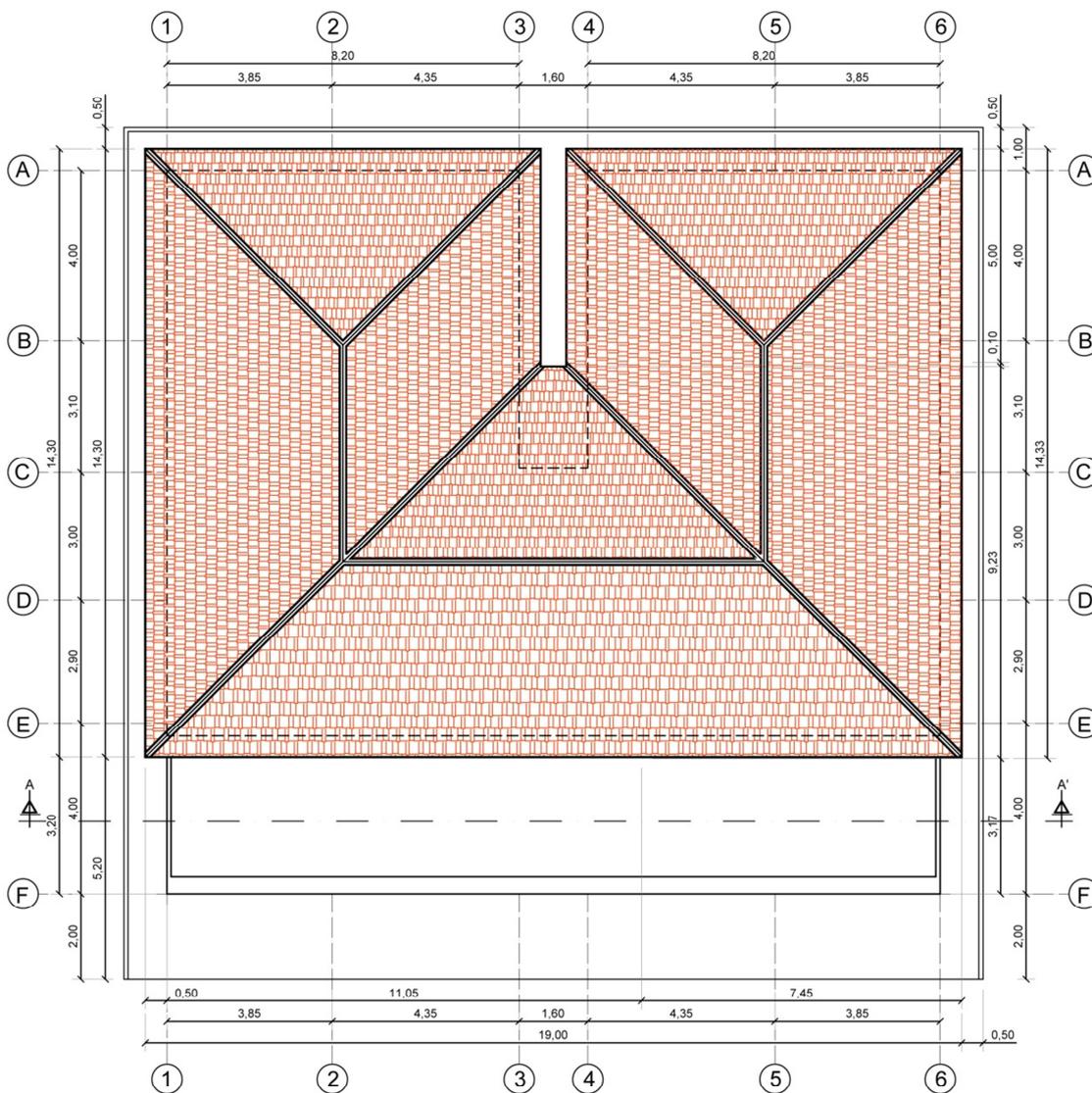


TERCER PISO ALTO
ESCALA 1:125

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

El grafico No. 11 muestra el diseño de la cubierta y terraza del condominio en una escala 1:125.

GRÁFICO11. CUBIERTA CONDOMINIO Y TERRAZA.



CUBIERTA
ESCALA 1:125

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

3.6 COSTO DE TERRENO Y OBRAS CIVILES.

La tabla No.10 muestra los costos generales de terreno y obras civiles del proyecto.

TABLA 10. DETALLE COSTO OBRAS CIVILES Y TERRENO.

ITEM	RUBRO	VALOR
1	DISEÑOS Y PRESUPUESTOS	17732,77
2	INSTALACIÓN DE OBRA	5015,98
3	MOVIMIENTO DE TIERRA	6329,69
4	CIMENTACIÓN	21299,91
5	ESTRUCTURAS	115444,45
6	MAMPOSTERIA	40328,14
7	ENLUCIDOS	42815,96
8	ESTRUCTURA METALICA	9518,48
9	CUBIERTA	3004,14
10	INSTALACION ELECTRICA	16012,21
11	INSTALACION AAPP-AASS-AALL	31521,44
12	REVESTIMENTOS	49857,82
13	PISOS	56757,18
14	CARPINTERÍA	42440,99
15	CERRAJERÍA	6343,98
16	ALUMINIO Y VIDRIO	16751,74
17	PINTURA	17661,51
18	TUMBADO	3937,61
19	VARIOS	2169,6
	OBRA CIVIL	487.210,83
	DISEÑO Y PRESUP.	17.732,77
	TERRENO	140.000,00
	TOTAL	644.943,60
	AREA DE CONSTRUCCION	1.056,80
	VALOR POR M2	610,28

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

Véase Anexo No. 4 para el presupuesto detallado.

3.7 ESPECIFICACIONES.

Las características de la construcción serán de hormigón armado en su estructura con paredes de bloque liviano Rocafuerte, las cuales serán enlucidas con Enlumax o similares y pintadas con látex Supremo. En los pisos se utilizara porcelanato en todas las áreas sociales y dormitorios, los baños serán recubiertos con cerámica. Todos los ambientes contaran con tumbado tipo losa, puertas tamboradas elaboradas con MDF cerraduras Kiwset, las piezas sanitarias y la grifería de las mismas serán marca FV y todas las ventanas de la casa estarán elaboradas de Aluminio y Vidrio.

Véase Anexo No. 5 para especificaciones completas, normas y estándares.

3.8 ESCOGENCIA DE LA TECNOLOGÍA DE EQUIPOS.

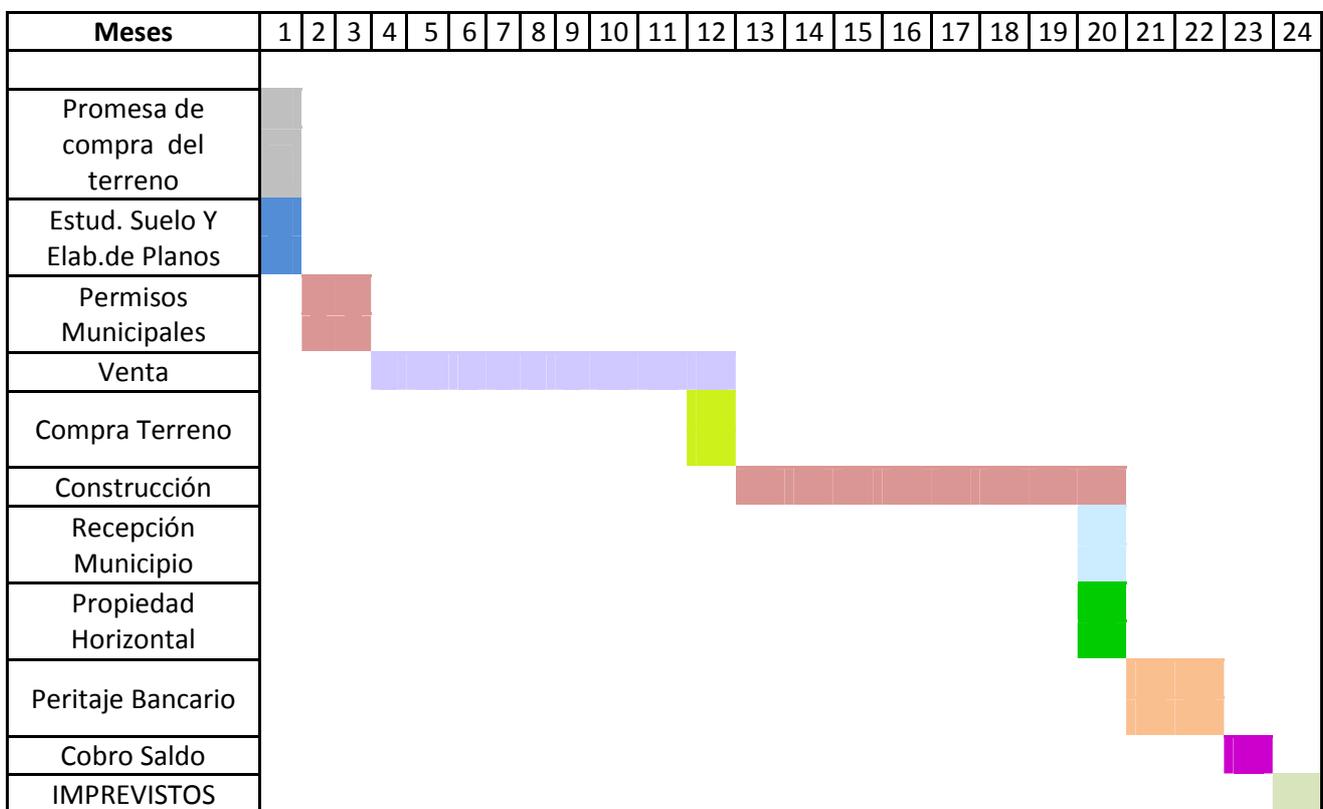
La producción de las unidades habitacionales, se realizará con el método tradicional de construcción que implica elaborar todos los elementos de obra en sitio, utilizando la maquinaria y herramientas adecuadas para cada proceso constructivo. Para la parte de diseño y renderización de imágenes se requiere una computadora con las siguientes características:

Procesador:	Intel Core i7 2600k 3.4Ghz
Memoria:	8GB
Video:	Nvidia GT Force 470
Placa Madre:	ASUS P9X79
Disco Duro:	1 TB
Sistema Operativo:	Windows 7 Ultimate 64 bits

3.9 VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

Nuestro proyecto tendrá una vida útil de 24 meses a partir de la obtención del financiamiento y la posterior compra del terreno para el desarrollo del condominio habitacional, las actividades específicas se las puede ver detalladas en la tabla 11:

TABLA 11. VIDA ÚTIL DEL PROYECTO.



ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

Véase Anexo No. 6 para el cronograma de la obra civil.

3.10 COSTOS DE MANTENIMIENTO

3.10.1 MANTENIMIENTO

El costo de mantenimiento se detalla en la tabla No. 12

TABLA 12. COSTO DE MANTENIMIENTO.

Mantenimientos	Valor	%	Mensual	Anual
Equipos de Computación	3700	5%	15,42	185
Muebles y Enseres	2400	2%	4	48
Equipos de Oficina	980	2%	1,63	19,6
Oficina	9000	1%	7,5	90
Total				342,6

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

3.10 INSUMOS, SERVICIOS Y MANO DE OBRA DIRECTA.

Los insumos de la obra dependen directamente de las especificaciones técnicas de la misma, siendo entre los principales: cascajo, cemento, arena, piedra, hierro estructural, alambre recocido, tablas de madera, cañas, cuartones, clavos, encofrados metálicos, bloques, tuberías y accesorios sanitarios, tuberías y accesorios eléctricos, piezas sanitarias, piezas eléctricas, porcelanato y cerámica, gypsum y perfilería de aluminio, empaste y pintura, correas metálicas, eternit, aluminio y vidrio, puertas de madera y puertas metálicas.

Durante el proceso de construcción, es necesario contratar servicios de instalación de puertas, ventanas de aluminio, gypsum, anaqueles y closets, cerrajería.

Entre la mano de obra directa, que es necesario contratar para el proceso tenemos: 1 maestro, 2 ferreros, 2 carpinteros, 4 albañiles, y 3 oficiales.

3.11 SISTEMAS DE: CONTROL DE LA CALIDAD, DE EMPAQUE, DE TRANSPORTE, DE ALMACENAMIENTO

En las diferentes etapas de la construcción se realizarán controles de calidad para garantizar el cumplimiento de las especificaciones de construcción. Durante el relleno del terreno, se efectuarán pruebas del Proctor Modificado, para determinar la relación entre el contenido de humedad y el peso unitario seco del suelo compactado. La cimentación, columnas, losas se realizará con hormigón premezclado, el cual cumple controles de calidad en la planta donde se elabora, y en obra se tomarán los cilindros para medir la resistencia del hormigón en laboratorio. En la etapa de mampostería se verificará niveles y aplomo de las paredes, así como la dosificación de la mezcla para evitar las fisuras posteriores. Los materiales a emplearse, cumplen en fábrica con el respectivo control de calidad, garantizando así el producto; en obra se lleva el control de calidad de la instalación de los productos, de acuerdo a los estándares establecidos en los códigos de construcción.

El material llega a la obra debidamente empaquetado, y se lo almacena en bodega de acuerdo a las recomendaciones específicas para cada producto, elaboradas por el fabricante.

3.12 ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS:

Análisis de la producción y disponibilidad de materias primas

Actualmente el país cuenta con una red de distribución de materias primas para los constructores a nivel nacional, la cual se maneja bajo una red de franquiciados que cuenta con más de 500 locales en todo el país bajo el nombre de Dicensa, según el portal web de estos franquiciados Guayaquil cuenta con 16 locales.

Estas franquicias sirven como centros de acopió de los mejores productores de materias primas del Ecuador teniendo su exclusividad de venta, con la finalidad de que los constructores encuentren todo lo que necesitan para la construcción en un solo lugar. Esto permite a los constructores a ahorrar grandes sumas en transporte de materia prima debido a que los franquiciados están ubicados en toda la ciudad.

Dicensa en su portal web asegura que sus operadores de franquicia obtienen un negocio regulado y con controles de: compras, inventarios, ventas, módulos tributarios y ante todo, la ventaja de contar con los mejores proveedores de materiales de construcción en el país, como son:

- ▶ Holcim
- ▶ Andec
- ▶ Plastigama de Amanco
- ▶ Intaco
- ▶ Hormipisos
- ▶ Electrocables
- ▶ Ipac
- ▶ Calizas Huayco
- ▶ Rooftec del Ecuador
- ▶ Ideal Alambrec
- ▶ Imesco
- ▶ Bloqcim
- ▶ Holcim

Lo cual prohíbe que se especule con el producto y evitar subida de precios.

Gracias a este modelo de franquicias dentro del país, la producción y abastecimiento de materias primas es constante todo el año y permite que los proyectos urbanísticos sean factibles y viables todo el año en cuanto al abastecimiento.

La programación de abastecimiento será programada por el representante técnico junto al residente de obra para contar con el material necesario en el momento necesario.

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.1 ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.

4.1.1 PLAN DE INVERSIONES

La decisión de inversión para el proyecto del condominio del Grupo Inmobiliario V&V implica la asignación de recursos propios y de terceros por medio de la modalidad de preventa los cuales deben de ser administrados de la manera correcta para el éxito del proyecto. Las tablas No. 13 y No. 14 muestran nuestro plan de inversiones donde se especifica las inversiones que se deben hacer durante los dos años del proyecto y la fuente de las mismas.

TABLA 13. PLAN INVERSIONES AÑO 2013

Año 2013			
RUBROS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
	TOTAL INVERSIÓN	PROPIO	Pre-Venta
Terreno	140.000,00	-	140.000,00
Equipos y muebles de oficina	7.080,00	7.080,00	-
Capital de trabajo	36.063,94	36.063,94	
Gastos de Constitución y permisos	1.132,00	1.132,00	-
Diseño y Presupuestos	17.732,77	17.732,77	-
TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 202.008,71	\$ 62.008,71	\$ 140.000,00
		31%	69%

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

TABLA 14. PLAN INVERSIONES AÑO 2014

Año 2014			
RUBROS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
	TOTAL INVERSIÓN	PROPIO	Pre-Venta
Obra Civil	292.326,51	157.165,91	135.160,60
Capital de trabajo	23.227,04	23.227,04	
Perdida	34.536,78	34.536,78	
TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 350.090,33	\$ 214.929,73	\$ 135.160,60
		61%	39%

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

El proyecto esta financiado por recursos propios de los accionistas y de terceros los cuales son obtenidos por medio de la modalidad de preventa del negocio, mediante estos recursos se podrá financiar las operaciones de la empresa.

Los recursos propios durante el primer año son de US\$ 62.008,71 los cuales corresponden al 31% de la inversión en el primer año de un total de US\$ 202.008,71. Durante el segundo año los recursos propios son de US\$ 214.929,73 aportando el 61% del total de la inversión que asciende a US\$ 350.090,33. La preventa aporta a la financiación del proyecto US\$ 140.000,00 durante el primer año, este aporte corresponde al 77% de la inversión del primer año y durante el segundo año el aporte es de US\$ 135.160,00 contribuyendo con el 39% de la inversión para este año.

Debido al origen de los recursos no se incurrirá en gastos financieros.

4.1.3 PROGRAMA Y CALENDARIO DE INVERSIONES

Las tablas No. 15 y No. 16 muestran el programa de inversiones para el año 2013 y 2014 respectivamente.

TABLA 15. PROGRAMA Y CALENDARIO DE INVERSIONES PARA EL AÑO 2013.

Año 2013						
RUBROS	Periodo 0				Periodo 1	
	Ene. 13	Feb. 13	Mar, 13	Abr. 13	May. 13	Dic. 13
Terreno						140.000,00
Equipos y muebles de oficina	7.080,00					
Capital de trabajo	18.496,32	763,55	763,55	8.933,76	7.106,76	
Gastos de Constitución y permisos	1.132,00					
Diseño y Presupuestos	17.732,77					
TOTAL DE INVERSIÓN	44.441,09	763,55	763,55	8.933,76	7.106,76	140.000,00

TABLA 16. PROGRAMA Y CALENDARIO DE INVERSIONES PARA EL AÑO 2014.

Año 2014				
RUBROS	Periodo 2			
	Ene. 14	Feb. 14	Mar, 4	Abr. 14
Obra Civil	121.802,71	24.360,54	73.081,63	73.081,63
Capital de trabajo	5.806,76	5.806,76	5.806,76	5.806,76
Perdida	34.536,78			
TOTAL DE INVERSIÓN	162.146,25	30.167,30	78.888,39	78.888,39

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.4 POLITICA DE COBROS Y PAGOS

La tabla No. 17 muestra las políticas de cobros y pagos para el Grupo Inmobiliario V&V

TABLA 17. POLITICA DE COBROS Y PAGOS.

POLITICAS DE COBROS
Los clientes abonaran por medio de una promesa de compra el 30% del valor de venta del departamento, el cual podrá ser cancelado hasta en seis cuotas mensuales. Las cuales serán canceladas mediante deposito bancario o cheque cruzado a nombre de Grupo Inmobiliario V&V, en las fechas indicadas en la tabla de pagos que se le entregará a cada cliente con la firma de la promesa de compra.
POLITICAS DE PAGO
Se entregará al constructor un anticipo del 25% del valor de construcción de la obra, los pagos se realizarán de acuerdo a la liquidación correspondiente del avance de obra descontando el anticipo entregado (25%).

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.5 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.

4.1.5.1 ACTIVOS FIJOS.

Los activos fijos del Grupo Inmobiliario V&V se depreciaron utilizando el método de depreciación de línea recta para su calculo. La tabla No. 18 presenta el cuadro de depreciaciones para los activos fijos del Grupo Inmobiliario V&V:

TABLA 18. DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.

DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO FIJO				
ACTIVO FIJO	VALOR (U.S.\$)	1 (2013)	2 (2014)	3 (2015)
Equipos y muebles de oficina	7.080,00	2.360,00	2.360,00	2.360,00
TOTAL	7.080,00	2.360,00	2.360,00	2.360,00

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

Debido a que el tiempo de vida del proyecto esta contemplado a 2 años se obtendrá un valor residual de los activos fijos depreciados. La tabla No. 19 muestra el cuadro del valor residual de los activos fijos de la empresa al cabo de 2 años:

TABLA 19. VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS.

ACTIVO FIJO	7.080,00
GASTOS DE DEPRECIACIÓN A 2 AÑOS	4.720,00
VALOR RESIDUAL DE ACTIVO FIJO	2.360,00

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.5.2 ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos del Grupo Inmobiliario V&V se amortizaron a 1 año plazo debito al monto que significa este gasto diferido para la empresa. La No. 20 presenta la amortización de los activos diferidos del grupo:

TABLA 20. AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS.

AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO 2013			
ACTIVO FIJO	VALOR (U.S.\$)	Tiempo	Amortización Mensual
Gastos de Constitución	1.132,00	1 año	94,33
TOTAL	1.132,00		94,33

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.6 PROGRAMA DE VENTAS

La tabla No. 21 demuestra nuestro programa de ventas, la cual muestra los meses en que se venderán nuestros departamentos para nuestro canal de ventas el cual consiste en la venta directa de los departamentos. Nuestras ventas deberán llevarse a cabo durante el primer año del proyecto y están planificadas para empezar 1 mes después de empezar nuestras estrategias de marketing y de acuerdo a la información proporcionada por los agentes de bienes raíces.

TABLA 21. PROGRAMA DE VENTAS.

Meses	Departamento	OFERTA DEL PROYECTO
Enero		
Febrero		
Marzo		
Abril		
Mayo	101	1,00
Junio	102	1,00
Julio	201	1,00
Agosto	202	1,00
Septiembre	301	1,00
Octubre	302	1,00
Noviembre	401	1,00
Diciembre	402	1,00
Total anual		8,00

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.7 COSTOS OPERATIVOS

A continuación se detallaran los costos y gastos generados por el negocio.

4.1.7.1 COSTOS DIRECTOS

Los costos generados por la construcción de los departamentos se detallan en la tabla No. 22 la cual detalla el total de la construcción del condominio y los costos unitarios de cada departamento según su área de construcción. Estos costos incluyen los honorarios profesionales del constructor, mano de obra empleada, el valor del terreno y los costos de Diseño y Presupuestos:

TABLA 22. COSTOS DIRECTOS

OBRA CIVIL	487.210,84
DISEÑO Y PRESUPUESTOS	17.732,77
TERRENO	140.000,00
TOTAL	644.943,61

Departamento	Area útil	Parqueo	% Alícuota	Area común	Area total	Costo Departamento
101	96,97	12,5	10,308	10,86	107,83	66.480,79
102	96,97	12,5	10,308	10,86	107,83	66.480,79
201	135,95	12,5	14,452	15,22	151,17	93.207,25
202	135,95	12,5	14,452	15,22	151,17	93.207,25
301	135,95	12,5	14,452	15,22	151,17	93.207,25
302	135,95	12,5	14,452	15,22	151,17	93.207,25
401	101,49	12,5	10,789	11,36	112,85	69.582,97
402	101,49	12,5	10,789	11,36	112,85	69.582,97

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

El porcentaje de alícuota es un valor que se calcula dividiendo el área útil del departamento para el área útil del condominio, con este porcentaje se calcula el valor de cada departamento del total del condominio con el fin de que las áreas comunes se paguen proporcionalmente de acuerdo al metraje cuadrado de cada departamento.

4.1.8 GASTOS.

4.1.8.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS.

La tabla No. 23 muestra los gastos administrativos mensuales

TABLA 23.GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO

GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO							
No.	Cargo	Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. Benef.
1	Presidente	1.500,00	125,00	24,33	62,50	172,50	1.884,33
2	Gerente General	1.500,00	125,00	24,33	62,50	172,50	1.884,33
3	Contador	292,00	24,33	24,33	12,17	33,58	386,41
4	Asistente Contable y Sec.	385,00	32,08	24,33	16,04	44,28	501,73
5	Mensajero	292,00	24,33	24,33	12,17	33,58	386,41
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS (en dólares)							5.043,21

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.8.2 GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS.

La tabla No. 24 muestra los gastos de suministros y servicios mensuales.

TABLA 24. GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS.

GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS		
Rubro		Costo mensual
1	Servicios básicos (agua, luz, teléfono)	\$ 100,00
2	Internet	\$ 35,00
3	Servicios de guardiana	\$ 50,00
4	Servicio de mantenimiento de equipos de oficina	\$ 28,55
5	Alquiler Oficina	\$ 300,00
6	Combustible de vehículos	\$ 100,00
7	Suministros de oficina	\$ 50,00
8	Servicio y suministros de limpieza	\$ 50,00
9	Varios	\$ 50,00
Total Gastos		\$ 763,55

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.8.3 GASTOS DE PUBLICIDAD Y MARKETING

La tabla No. 25 muestra los gastos de las estrategias de publicidad y marketing.

TABLA 25. GASTOS DE PUBLICIDAD Y MARKETING.

ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD Y MARKETING								
No.	Estrategia	Abr. 13	May. 13	Jun. 13	Jul. 13	Ago. 13	Sept. 13	TOTAL 2011
1	Publicidad en Sitio	625,00						625,00
2	Portal Web Especializado	702,00						702,00
3	Portal Web Empresa	500,00						500,00
4	Valla Publicitaria	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	7.800,00
TOTAL MENSUAL		3.127,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	9.627,00

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.9 RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS.

4.1.9.1 RESUMEN DE COSTOS

La tabla No. 26 muestra el resumen de costos:

TABLA 26. RESUMEN DE COSTOS.

Departamento	Área útil	Costo Total
101	96,97	66.480,79
102	96,97	66.480,79
201	135,95	93.207,25
202	135,95	93.207,25
301	135,95	93.207,25
302	135,95	93.207,25
401	101,49	69.582,97
402	101,49	69.582,97
Total Costos		\$ 644.956,52

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

Estos costos incluyen los honorarios profesionales del constructor, mano de obra empleada, el valor del terreno y los costos de Diseño y Presupuestos:

4.1.9.2 RESUMEN DE GASTOS

La tabla No. 27 y No. 28 muestran el gasto calculado par el año 2013 y 2014 respectivamente.

TABLA 27. RESUMEN GASTOS AÑO 2013

GASTOS 2013				
Rubro		Gasto Periodo 0	Gasto Periodo 1 mensual	Gasto Anual
1	GASTOS ADMINISTRATIVOS Gastos de personal administrativo		\$ 5.043,21	\$ 45.388,89
	Gastos de suministros y servicios		\$ 763,55	\$ 9.162,60
3	GASTOS MARKETING Y PUBLICIDAD **Estrategias de Marketing y Publicidad	\$ 0,00	\$ 802,25	\$ 9.627,00
Total Gastos		\$ -	\$ 6.609,01	\$ 64.178,49

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

TABLA 28. RESUMEN GASTOS AÑO 2014

GASTOS 2014				
Rubro		Gasto Periodo 0	Gasto Periodo 1 mensual	Gasto Anual
1	GASTOS ADMINISTRATIVOS Gastos de personal administrativo		\$ 5.043,21	\$ 60.518,52
	Gastos de suministros y servicios		\$ 763,55	\$ 9.162,60
3	GASTOS MARKETING Y PUBLICIDAD **Estrategias de Marketing y Publicidad	\$ 0,00	\$ -	\$ -
Total Gastos		\$ -	\$ 5.806,76	\$ 69.681,12

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.10 CAPITAL DE TRABAJO

La tabla No. 29 muestra el capital de trabajo para el año 2013, del mismo modo la tabla No. 30 muestra del capital de trabajo necesario para el año 2014, en la tabla se detallan los montos y meses que necesitan ser financiados.

TABLA 29. CAPITAL DE TRABAJO AÑO 2013.

DETALLES	Ene.13	Feb.13	Mar. 13	Abr. 13	May. 13
COSTOS	17732,77				
GASTOS	763,55	763,55	763,55	8.933,76	7.106,76
GASTOS PERSONAL					
ADMINISTRATIVO	-	-	-	5.043,21	5.043,21
GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS	763,55	763,55	763,55	763,55	763,55
PUBLICIDAD Y MARKETING	-	-	-	3.127,00	1.300,00
CAPITAL DE TRABAJO	18.496,32	763,55	763,55	8.933,76	7.106,76

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

TABLA 30. CAPITAL DE TRABAJO AÑO 2014

DETALLES	Ene.14	Feb.14	Mar. 14	Abr. 14	May. 14
COSTOS	121802,71	24360,54	73081,63	73081,63	48721,08
GASTOS	5.806,76	5.806,76	5.806,76	5.806,76	5.806,76
GASTOS PERSONAL					
ADMINISTRATIVO	5.043,21	5.043,21	5.043,21	5.043,21	5.043,21
GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS	763,55	763,55	763,55	763,55	763,55
PUBLICIDAD Y MARKETING	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO	127.609,47	30.167,30	78.888,39	78.888,39	54.527,84

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.11 FLUJO DE CAJA COMPARATIVO

La tabla No. 31 muestra los flujos de caja proyectados para el Grupo Inmobiliario V&V, mostrando los ingresos y egresos estimados para un periodo determinado.

TABLA 31. FLUJO DE CAJA COMPARATIVO.

FLUJO DE CAJA				
Grupo Inmobiliario V&V				
PROYECCIÓN A 2 AÑOS				
	Periodo 0	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
INGRESOS				
<u>VENTAS Departamentos</u>	:	<u>190.866,48</u>	<u>726.335,56</u>	-
<u>COSTOS</u>				
		<u>157.732,77</u>	<u>487.210,83</u>	-
<u>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</u>	:	<u>33.133,71</u>	<u>239.124,73</u>	-
<u>GASTOS</u>				
	:	<u>67.670,49</u>	<u>72.041,16</u>	<u>18.010,29</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO Y PARTIC. TRABAJ.	-	(34.536,78)	167.083,57	(18.010,29)
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-	-	(5.180,52)	25.062,54
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	-	(34.536,78)	172.264,09	(43.072,83)
(-) 23% IMPUESTO A LA RENTA	-	-	(7.943,46)	39.620,74
UTILIDAD NETA	-	(34.536,78)	180.207,55	(82.693,57)
(+) DEPRECIACIÓN		2.360,04	2.360,04	
(+) VALOR RESIDUAL			2.360,00	
(-) INVERSIONES PROPIA	\$ 54.901,95	\$ 7.106,76	\$ 490.090,33	
(+) RECUPERACION DE CAPITAL		-	552.099,04	
Flujo de caja	(54.901,95)	(39.283,50)	246.936,30	(82.693,57)

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.12 PROYECCIONES DE INGRESOS

La tabla No. 32 muestra los ingresos por la venta de cada departamento.

TABLA 32. PROYECCIONES DE INGRESOS.

Departamento	Valor Venta M2	Área Útil	Precio Venta
101	975	96,97	94.545,75
102	975	96,97	94.545,75
201	975	135,95	132.551,25
202	975	135,95	132.551,25
301	975	135,95	132.551,25
302	975	135,95	132.551,25
401	975	101,49	98.952,75
402	975	101,49	98.952,75

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

Debido a que estos valores de precio de venta no se cobran en su totalidad ya que el cliente entrega una entrada del 30% del valor del departamento la cual puede ser pagada en 6 cuotas mensuales y el saldo del 70% se entrega contra entrega de la obra detallamos el flujo de ingresos en la tabla No. 33 para el año 2013 y la tabla No. 34 para el primer semestre del año 2014 y No. 35 para el segundo semestre del mismo año.

TABLA 33. FLUJO DE INGRESOS AÑO 2013.

Departamento	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13
101	4.727,29	4.727,29	4.727,29	4.727,29	4.727,29	4.727,29		
102		6.627,56	6.627,56	6.627,56	6.627,56	6.627,56	6.627,56	
201			4.727,29	4.727,29	4.727,29	4.727,29	4.727,29	4.727,29
202				6.627,56	6.627,56	6.627,56	6.627,56	6.627,56
301					6.627,56	6.627,56	6.627,56	6.627,56
302						6.627,56	6.627,56	6.627,56
401							4.947,64	4.947,64
402								4.947,64
Total	4.727,29	11.354,85	16.082,14	22.709,70	29.337,26	35.964,82	36.185,17	34.505,25

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

TABLA 34. FLUJO DE INGRESOS PRIMER SEMESTRE AÑO 2014.

Departamento	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14
101					66.182,03	
102						66.182,03
201						
202	6.627,56					
301	6.627,56	6.627,56				
302	6.627,56	6.627,56	6.627,56			
401	4.947,64	4.947,64	4.947,64	4.947,64		
402	4.947,64	4.947,64	4.947,64	4.947,64	4.947,64	
Total	29.777,96	23.150,40	16.522,84	9.895,28	71.129,67	66.182,03

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

TABLA 35. FLUJO DE INGRESOS SEGUNDO SEMESTRE AÑO 2014.

Departamento	jul-14	ago-14	sep-14	oct-14	nov-14	dic-14
101						
102						
201	92.785,88					
202		92.785,88				
301			92.785,88			
302				92.785,88		
401					69.266,93	
402						69.266,93
Total	92.785,88	92.785,88	92.785,88	92.785,88	69.266,93	69.266,93

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.1.13 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

El estado de perdidas y ganancias proyectado a 2 años para el Grupo Inmobiliario V&V, realizado sobre la base de estimaciones de ingresos por venta de los departamentos, costos de construcción y gastos, permite obtener la utilidad neta después de impuesto del ejercicio de la compañía para un periodo determinado.

La tabla NO. 36 muestra el estado de perdidas y ganancias del grupo inmobiliario V&V para el año 2013 y 2014.

TABLA 36. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS GRUPO INMOBILIARIO V&V PROYECCIÓN A 2 AÑOS		
	AÑO 2013	AÑO 2014
INGRESOS		
<u>VENTAS Departamentos</u>	<u>190.866,48</u>	<u>726.335,56</u>
<u>COSTOS</u>	<u>157.732,77</u>	<u>487.210,83</u>
<u>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</u>	<u>33.133,71</u>	<u>239.124,73</u>
<u>GASTOS</u>	<u>67.670,49</u>	<u>72.041,16</u>
<u>ADMINISTRATIVOS</u>		
PERSONAL ADMINISTRATIVO	45.388,89	60.518,52
SUMINISTROS Y SERVICIOS	9.162,60	9.162,60
DEPRECIACIÓN	2.360,04	2.360,04
AMORTIZACIÓN	1.131,96	-
<u>VENTAS</u>		
PUBLICIDAD Y MARKETING	9.627,00	-
<u>GASTOS FINANCIEROS</u>	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO Y PARTIC. TRABAJ.	(34.536,78)	167.083,57
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-	25.062,54
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	(34.536,78)	142.021,03
(-) 23% IMPUESTO A LA RENTA	-	32.664,84
UTILIDAD NETA	(34.536,78)	109.356,19

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

Como indica la tabla No.36 en el año 2013 hay una pérdida de US\$ 34.536,78 debido al costo del terreno el cual se cancela en el mes de diciembre del mismo año. ***Véase anexo 7 para observar el estado de pérdidas y ganancias mensual para los 2 años de ejercicio.***

4.1.14 BALANCE GENERAL

Con la finalidad de conocer la situación financiera sobre los activos, pasivos y patrimonio del Grupo Inmobiliario V&V para el término del año 2013 y 2014 se ha realizado el balance general que se muestra en la tabla No.37 y No. 38 para el periodo 2013 y 2014 respectivamente.

TABLA 37. BALANCE GENERAL AÑO 2013.

BALANCE PROYECTADO 2013			
ACTIVOS		PASIVOS	
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	\$ -	<u>PASIVO CIRCULANTE</u>	\$ 67.670,49
BANCOS	-		
INVENTARIO	-	<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>	\$ -
CREDITO TRIBUTARIO	-		
		TOTAL PASIVO	\$ 67.670,49
<u>ACTIVO FIJO</u>	\$ 147.080,00	PATRIMONIO	\$ 27.471,93
Equipo y maquinaria	-	Capital	\$ 62.008,71
Equipos y mueble de oficina	7.080,00	Resultado de ejercicio actual	\$ (34.536,78)
Equipo de transporte	-		
Obras civiles (edificaciones)	-		
Terreno	140.000,00		
<u>ACTIVO DIFERIDO</u>	\$ 1.132,00		
Gastos de Constitución	1.132,00		
Gastos de Funcionamiento	-		
Seguros	-		
TOTAL ACTIVOS	\$ 148.212,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 95.142,42
TOTAL ACTIVOS FIJOS - TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 53.069,58	

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

TABLA 38. BALANCE GENERAL AÑO 2014.

BALANCE PROYECTADO 2014			
ACTIVOS			PASIVOS
	\$		\$
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	596.567,02	<u>PASIVO CIRCULANTE</u>	72.041,16
INVENTARIO	487.210,83		
	\$		\$
BANCOS	109.356,19	<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>	-
	\$		\$
<u>ACTIVO FIJO</u>	2.360,00	TOTAL PASIVO	72.041,16
Equipo y maquinaria			
Equipos y mueble de oficina	7.080,00	PATRIMONIO	\$ 635.761,10
			\$
Equipo de transporte		Capital	490.090,33
Obras civiles (edificaciones)	-		\$
(-) Depreciación acumulada	4.720,00	Resultado Ejercicio Actual	180.207,55
			\$
Terreno		Resultado Ejercicio Anterior	(34.536,78)
	\$		
<u>ACTIVO DIFERIDO</u>	-		
Seguros	-		
	\$		\$
TOTAL ACTIVOS	598.927,02	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	707.802,26
TOTAL ACTIVOS FIJOS - TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			
	\$		(108.875,24)

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

4.2 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1 PRINCIPALES CRITERIOS DE EVALUACIÓN

4.2.1.1 PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio se produce cuando el ingreso total por volumen de ventas es igual a los costos totales en que incurre la empresa.

En este caso al no poder venderse los departamentos por fracciones se calculara el porcentaje de venta del condómino para alcanzar el punto de equilibrio.

Precio Venta	917202,04
Costo	
Producción.	644943,6
Margen de contribución	<u>272258,44</u>

COSTO FIJO	<u>784.655,25</u>
Costo Fijo	
Producción	644.943,60
Gastos	139.711,65

Punto de equilibrio	CF	<u>784.655,25</u>	5,76	unidades
	Margen de contribución	272.258,44		
	Porcentaje de venta del condominio		72%	

4.2.1.2 TASA MINIMA ACEPTABLE DE RETORNO (TMAR)

Debido a la fuente de los recursos para la inversión, los accionistas esperaran una tasa mínima aceptable de rendimiento por su inversión.

Para el cálculo de esta tasa se considerada los siguientes factores:

- Tasa de Interés Pasiva.
- Índice inflacionario para que los accionistas no pierdan poder adquisitivo de lo aportado al proyecto.
- Riesgo país el cual será la tasa de con la cual se premia la inversión debido al riesgo que implica. Este valor esta calculado por el JP Morgan Chase y se denomina EMBI por sus siglas en Inglés (Emerging Markets Bonds Index) o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes. Este indicador se calcula de la diferencia de tasa de interés que pagan los bonos emitidos por Ecuador y los bonos del tesoro de Estados Unidos los cuales son considerados libres de riesgo.

La tabla No. 39 muestra los valores tomados para el cálculo del costo de capital de los accionistas que es la tasa mínima que esperan recibir para invertir en el negocio.

TABLA 39. TASA MINIMA ATRACTIVA DE RETORNO.

TMAR	
Tasa de Interés Pasiva	4.53% ²⁶
Inflación	5,00% ²⁷
Riesgo País	8,47% ²⁸
Costo Capital Propio	18.00%

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

La tabla No. 40 muestra el flujo de caja de la empresa para los años del proyecto de los cuales se obtuvo la información necesaria para el calculo del VAN, TIR y Payback como criterios de evaluación de la factibilidad del proyecto.

TABLA 40. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO.

	Periodo 0	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Flujo de caja	(54.901,95)	(39.283,50)	246.936,30	(82.693,57)
payback	(54.901,95)	(94.185,45)	152.750,85	70.057,28
TIR	55%		(0,38)	
VAN	\$ 38.822,89	Payback	4,56	1 año y 5 meses

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

²⁶ Banco Central del Ecuador. Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacionel> (2012, 13 de Julio)

²⁷ Banco Central del Ecuador. Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion> el (2012, 15 de Julio)

²⁸ Banco Central del Ecuador. Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacionel> (2012, 30 de Junio)

4.2.1.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Son todos los egresos e ingresos del flujo de caja proyectado llevados a valor presente generados bajo una inversión.

El Valor Presente neto es el método mas conocido y el más aceptado. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero²⁹.

El VAN del grupo Inmobiliario V&V es de US\$ 38.822,89 lo cual permite aprobar el proyecto ya que los flujos de caja futuros expresados en valor presente permiten saber el valor actual de la ganancia futura, debido a que este valor es mayor a 0 cumple con el requerimiento mínimo para su aceptación.

4.2.1.4 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno indica el porcentaje de rentabilidad que el Grupo Inmobiliario V&V obtendrá por su inversión. Para poder decidir si se aceptara o no el proyecto se deberá evaluar la TIR con la tasa mínima atractiva de retorno o TMAR. Es decir que si la $TIR > TMAR$ se debe invertir ya que el rendimiento por la inversión es mayor que el esperado.

Debido a que la TIR del proyecto es del 55% la cual es mayor que la tasa mínima atractiva de retorno del 18% significa que el proyecto se acepta ya de la inversión es mayor que el esperado.

²⁹Córdoba, M. (2006). Formulación y Evaluación de Proyectos, Bogotá: Ecoe Ediciones

4.2.1.5 PAYBACK

Con el cálculo del payback o retorno de la inversión los inversionistas podrán saber la fecha exacta del retorno de la inversión. Para este proyecto el retorno de la inversión está calculado para el 5to mes del segundo año es decir 1 año y 5 meses.

4.2.1.5 RENTABILIDAD SOBRE RECURSOS PROPIOS (ROE) Y RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS (ROA)

La rentabilidad es una razón entre la utilidad o beneficio y el capital invertido durante un periodo.

Desde un ángulo económico podemos considerar el beneficio después de impuestos o la rentabilidad sobre recursos propios como un objetivo financiero a corto plazo necesario para la supervivencia de la empresa³⁰.

Según Fernández, J. L. y Casado, M. (2008) existen por tanto, dos condiciones de supervivencia económica en la empresa:

1. Recuperar a través del ciclo productivo de capital <<algo más>> que el importe de las inversiones realizadas.
2. Obtener un excedente o beneficio real que permita repartir un dividendo mínimo a las acciones, equivalente al menos al coste de oportunidad en el mercado financiero (se denomina coste de oportunidad financiera al rendimiento que podría obtener el accionista con una inversión de naturaleza financiera sin riesgo).

³⁰Fernández, J. L. y Casado, M. (2008). *Contabilidad Financiera para directivos (5ta Edición)*. Madrid: Esic Editorial

El retorno sobre los activos (ROA) es una razón de la utilidad sobre los activos.

Con este valor según Carlberg (2003), aquí entra en juego la técnica de comparación de razones. Al examinar la diferencia entre el retorno sobre activos y el retorno sobre capital, podemos determinar cómo es que la empresa obtiene sus fondos para sus operaciones³¹.

Si el retorno sobre capital es mayor al retorno sobre activos apunta al uso de financiamiento mediante deuda.

La tabla No. 41 muestra los indicadores ROE Y ROA:

TABLA 41 CALCULO ROE Y ROA

	AÑO 2013	AÑO 2014
ROE (Rentabilidad sobre recursos propios)		
UTILIDAD	(34.536,78)	106.515,77
PATRIMONIO	22.744,64	342.722,84
ROE	-151,85%	31,08%
ROA (Retorno sobre los Activos)		
UTILIDAD	(34.536,78)	106.515,77
ACTIVOS	148.212,00	596.086,60
ROA	-23,30%	17,87%

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

³¹ Carlberg (2003). *Análisis de los Negocios con Excel XP (2da Edición)*. Mexico: PersonEducation de México

Debido a que el primer año la empresa no genera una utilidad después de los impuestos no se puede medir la rentabilidad sobre los recursos propios y el retorno sobre los activos.

Durante el año 2014 se obtiene un ROE del 31.08 % y un ROA del 17.8% lo cual indica que debido a que el Retorno sobre recurso propios es mayor al Retorno sobre los Activos se debió recurrir a alguna fuente de financiamiento para el apalancamiento de la empresa. Lo que esta definido claramente en el aporte de capital detallándose este apalancamiento como pre-venta.

4.3 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.

4.3.1 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

Para el análisis de sensibilidad del proyecto se ha planteado un escenario pesimista en el cual se venderán los departamento con un 5% de descuento del valor de venta al público.

Los precios de venta del escenario pesimista se muestran en la tabla No. 42

TABLA 42. PRECIOS VENTA ESCENARIO PESIMISTA.

Departamento	Valor Venta M2	Area Útil	Precio Venta
101	928,57	96,97	90.043,43
102	928,57	96,97	90.043,43
201	928,57	135,95	126.239,09
202	928,57	135,95	126.239,09
301	928,57	135,95	126.239,09
302	928,57	135,95	126.239,09
401	928,57	101,49	94.240,57
402	928,57	101,49	94.240,57
			873.524,36

	Descuento
PRECIO VENTA	5%
	0,05
DESCUENTO	1,05

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

Debido a que estos valores de precio de venta no se cobran en su totalidad ya que el cliente entrega una entrada del 30% del valor del departamento la cual puede ser pagada en 6 cuotas mensuales y el saldo del 70% se entrega contra entrega de la obra detallamos el flujo de ingresos en la tabla N° 43 para el año 2013 y la tabla No. 44 para el primer semestre del año 2014 y No. 45 para el segundo semestre del mismo año.

TABLA 43. FLUJO INGRESOS ESCENARIO PESIMISTA AÑO 2013

Departamento	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13
101	4.502,17	4.502,17	4.502,17	4.502,17	4.502,17	4.502,17		
102		6.311,95	6.311,95	6.311,95	6.311,95	6.311,95	6.311,95	
201			4.502,17	4.502,17	4.502,17	4.502,17	4.502,17	4.502,17
202				6.311,95	6.311,95	6.311,95	6.311,95	6.311,95
301					6.311,95	6.311,95	6.311,95	6.311,95
302						6.311,95	6.311,95	6.311,95
401							4.712,03	4.712,03
402								4.712,03
Total	4.502,17	10.814,12	15.316,29	21.628,24	27.940,19	34.252,14	34.462,00	32.862,08

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

El total del Ingreso de Ventas para el año 2013 es de US\$ 181.777.23

TABLA 44. FLUJO INGRESOS ESCENARIO PESIMISTA PRIMER SEMESTRE AÑO 2014

Departamento	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14
101					63.030,40	
102						63.030,40
201						
202	6.311,95					
301	6.311,95	6.311,95				
302	6.311,95	6.311,95	6.311,95			
401	4.712,03	4.712,03	4.712,03	4.712,03		
402	4.712,03	4.712,03	4.712,03	4.712,03	4.712,03	
Total	28.359,91	22.047,96	15.736,01	9.424,06	67.742,43	63.030,40

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

TABLA 45. FLUJO INGRESOS ESCENARIO PESIMISTA SEGUNDO SEMESTRE AÑO 2014

Departamento	jul-14	ago-14	sep-14	oct-14	nov-14	dic-14
101						
102						
201	88.367,36					
202		88.367,36				
301			88.367,36			
302				88.367,36		
401					65.968,40	
402						65.968,40
Total	88.367,36	88.367,36	88.367,36	88.367,36	65.968,40	65.968,40

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

El ingreso de ventas para el año 2014 es de US\$ 691.747,01

La tabla No. 46 muestra la utilidad neta en el escenario pesimista, el flujo de caja y los indicadores financieros para el análisis de sensibilidad en el escenario pesimista para una TMAR del 18.00%:

TABLA 46. FLUJO DE CAJA E INDICADORES FINANCIEROS ESCENARIO PESIMISTA

FLUJO DE CAJA Grupo Inmobiliario V&V PROYECCIÓN A 2 AÑOS				
	Periodo 0	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013
INGRESOS				
<u>VENTAS Departamentos</u>	=	<u>181.777,23</u>	<u>691.747,01</u>	=
<u>COSTOS</u>				
		<u>157.732,77</u>	<u>487.210,83</u>	=
<u>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</u>	=	<u>24.044,46</u>	<u>204.536,18</u>	=
<u>GASTOS</u>				
	=	<u>67.670,49</u>	<u>72.041,16</u>	<u>18.010,29</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO Y PARTIC. TRABAJ.	-	(43.626,03)	132.495,02	(18.010,29)
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-	-	(6.543,90)	19874,253
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	-	(43.626,03)	139.038,92	(37.884,54)
(+) 25% IMPUESTO A LA RENTA	-	-	(10.033,99)	34759,73
UTILIDAD NETA	-	(43.626,03)	149.072,91	(72.644,27)
(+) DEPRECIACIÓN		2.360,04	2.360,04	
(+) VALOR RESIDUAL			2.360,00	
(-) INVERSIONES PROPIA	\$ 54.901,95	\$ 7.106,76	\$ 490.090,33	
(+) RECUPERACION DE CAPITAL			- 552.099,04	
Flujo de caja	(54.901,95)	(48.372,75)	215.801,66	(72.644,27)
payback	(54.901,95)	(103.274,70)	112.526,96	39.882,69
TIR	33%		(0,48)	
VAN	\$ 14.876,04	Payback	5,76	1 año y 6 meses

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

En el caso de que el precio de venta sea menor a los precios de venta planteados y al flujo de ingresos, los indicadores financieros nos indican que el negocio sigue siendo viable para el Grupo Inmobiliario V&V. Con un VAN de US\$ 14.876,04. El valor de la TIR es del 33% en comparación a la TMAR con el 18% lo cual indica que se logra cumplir el retorno mínimo esperado por los accionistas. Del mismo modo el payback permite recuperar el dinero de los accionistas durante el 6to mes del segundo año de proyecto es decir en 1 año y 6 meses.

La tabla No.47 muestra el análisis de sensibilidad del Proyecto.

TABLA 47. ANALISIS DE SENSIBILIDAD.

ANALISIS SENSIBILIDAD			
	Proyectado	Pesimista	
TIR	55%	33%	
VAN	38822,89	14876,04	
%	70%	30%	
TIR esperada	0,385	0,099	48%

ELABORADO POR: J. VALLADARES Y D. VÉLEZ

Del análisis de sensibilidad del proyecto podemos concluir que la TIR esperada resultante de las probabilidades que se cumpla el escenario pesimista o proyectado es del 48%.

4.4 IMPACTO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

4.4.1 VALOR AGREGADO

Mediante la elaboración de nuestro proyecto habitacional creamos una fuente de empleo indirecto, la cual contribuye al desarrollo económico y social de la ciudad y el país. Construir el condominio y vender los departamentos no es nuestra única misión por lo tanto procuramos darle a esto un valor agregado, dentro de unos parámetros de honestidad y seriedad en el cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones contraídas con nuestros clientes. Para lograrlo, contamos con un calificado grupo humano, profesional, técnico y administrativo.

4.4.2 GENERACIÓN DE EMPLEO

Al poner en marcha nuestro proyecto habitacional creamos nuevas oportunidades de empleo, con ofertas de trabajo en el área de la construcción y administrativa acorde a las necesidades del Grupo Inmobiliario V&V.

Damos la oportunidad a las personas para que se desarrollen profesionalmente permitiéndoles ejercer sus respectivas funciones en el sector de la construcción, demostrando sus habilidades y capacidades. Además colaboramos con el país para disminuir la tasa de desempleo gracias a las nuevas plazas de trabajo que creamos.

5. CONCLUSIONES

De acuerdo a nuestro estudio de mercado concluimos que efectivamente existe una demanda insatisfecha en la ciudad de Guayaquil, por lo que si es viable la construcción de un condominio con 8 departamentos en el sector de la Kennedy al norte de la ciudad, para ofrecerlos a personas con un nivel económico medio alto y alto que busquen vivienda en lugares céntricos de la urbe.

Los departamentos serán de 2 dormitorios con un área útil total de 96.97m² y 101.49 m² y de 3 dormitorios, con un área total útil 135.95 m² los cuales cuentan con parqueo cerrado. Las características de la construcción serán de hormigón armado en su estructura con paredes de bloque liviano Rocafuerte, las cuales serán enlucidas con Enlumax o similares y pintadas con látex Supremo. En los pisos se utilizara porcelanato en todas las áreas sociales y dormitorios, los baños serán recubiertos con cerámica.

Todos los ambientes contaran con tumbado tipo losa, puertas tamboradas elaboradas con MDF cerraduras Kiwset, las piezas sanitarias y la grifería de las mismas serán marca FV y todas las ventanas de la casa estarán elaboradas de Aluminio y Vidrio. Los departamentos incluyen muebles altos y bajos de cocina.

El precio de venta establecido para cada departamento es 975 dólares americanos por metro cuadrado útil.

La determinación del precio de venta al público fue de acuerdo a la investigación basada en la metodología de homologación de valores de referencia del mercado la cual consiste en la recopilación de muestras de propiedades en venta que tengan similares características en cuanto a ubicación, tamaño, topografía y usos de suelo en el caso de terrenos; y ubicación, tamaño, edad y estado de conservación en el caso de las viviendas.

Al obtenerse muestras diferentes en cuanto a características constructivas, funcionales, de ubicación y estado, es necesario realizar una homologación de los valores por m², comparándolo con el terreno necesario para desarrollar el proyecto, de acuerdo a factores como infraestructura, uso de suelo, vías de acceso, forma, proporción, topografía, ubicación y tamaño.

La información obtenida por la investigación fue corroborada por la entrevista a agentes de bienes raíces los cuales coincidieron con el tipo de vivienda que se vende en la zona y el precio promedio de venta de vivienda determinando como factores importantes la cercanía de importantes centros comerciales de la ciudad, bancos, gimnasios, restaurantes y oficinas, es una zona comercial concurrida por muchas personas, lo cual lo hace un sector de alta plusvalía, seguro y céntrico.

La inversión total del proyecto es de US \$ 552.099,04, de los cuales el 50.16% constituyen el capital propio de la empresa aportado por los accionistas y el 49.84 % restante es proveniente de la pre-venta de cada departamento que equivale al 30% del valor de venta.

Los indicadores económicos que consideramos ratifican la viabilidad del proyecto, siendo el valor actual neto del proyecto \$ 38.822,89 dólares, la tasa interna de retorno del 55% la cual es mayor a la tasa mínima atractiva de retorno del 18% que se obtuvo considerando la tasa interés pasiva, la inflación y riesgo país.

Esta tasa interna de retorno permite un playback de la inversión en el 5to mes del segundo año de ejecución del proyecto, es decir en 1 año y 5 meses.

Estos factores cumplen con la creación de riqueza colocando nuestro producto a un valor superior que el coste de los factores productivos permitiéndonos subsistir como organización.

BIBLIOGRAFIA:

Barajas, A. (2008). Finanzas para no Financistas (4ta edición). Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.

Carlberg (2003). Análisis de los Negocios con Excel XP (2da Edición). Mexico: PersonEducation de México

Código Civil, Título XXXVI de la hipoteca (2005). Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.

Córdoba, M. (2006). Formulación y Evaluación de Proyectos, Bogotá: Ecoe Ediciones

Fernández, J. L. y Casado, M. (2008). Contabilidad Financiera para directivos (5ta Edición). Madrid: Esic Editorial

SITIOS WEB:

(<http://www.eluniverso.com/2010/12/14/1/1356/bev-deficit-habitacional-area-urbana-400000-casas.html>) Déficit de vivienda según Rodrigo González, gerente del Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV)

(<http://www.marketingparainmobiliarias.com>) Estrategias de Marketing Inmobiliario.

(<http://www.eluniverso.com/2012/02/15/1/1356/norte-concentra-403-oferta-viviendas-nuevas.html>) Estudio del sector inmobiliario en Guayaquil realizado por la empresa Marketwatch.

(<http://ekosnegocios.com/Inmobiliario/Articulos/1.pdf>) Historia del sector inmobiliario en el Ecuador.

(http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf) Instructivo para constituir una empresa en Ecuador.

(<http://www.realidadecuador.com/2011/04/la-verdadera-historia-de-la-burbuja.html>) La verdadera historia de la burbuja inmobiliaria ecuatoriana.

(www.abastecedorinmobiliario.com/leypropiedadhorizontal.htm) Ley de propiedad horizontal del Ecuador.

(<http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/propiedad-horizontal/propiedad-horizontal.htm>) Ley de propiedad horizontal del Ecuador.

(http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva) Tasa de interés pasiva del Ecuador año 2012.

(<http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion>) Tasa de inflación del Ecuador año 2012.

