



ESCUELA SUPERIOR  
POLITÉCNICA DEL LITORAL



**INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y  
ECONÓMICAS**

PROYECTO DE GRADO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

**Ingeniero Comercial Con Mención en Gestión  
Empresarial**

**Especialización Comercio Exterior y Marketing**

**"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UNA PROMOTORA  
INMOBILIARIA: PARAÍSO DEL MAR"**

**AUTORES:**

**Cindy Margarita Núñez del Arco Fernández**

**Diana Gabriela Gómez Tovar**

**DIRECTOR**

**Ing. Marco Tulio Mejía**

**Guayaquil - Ecuador**

**2006**

# **AGRADECIMIENTOS**

*Agradezco en primer lugar a Dios por haberme otorgado Salud, fortaleza y sabiduría para poder culminar mi carrera universitaria. A mis padres que han sido mi guía y mi apoyo en todo momento, y los pilares de mi vida. A mi madrina Anita por haber estado a mi lado en los momentos más difíciles. A todos los profesores que contribuyeron en mi formación profesional, en particular a mi director de tesis,*

*Ing. Marco Tulio Mejía, por su tiempo y paciencia en transmitirme sus conocimientos. A todas aquellas personas que colaboraron con la realización de este proyecto, especialmente a la Ing. Tania Abad de Núñez del Arco por su tiempo y experiencia compartida. Agradezco a toda mi familia y amigos por apoyarme siempre.*

***Diana Gabriela Gómez Tovar***

*A mi Dios, por ser la luz de mi camino y darme la fuerza para lograr esta meta. A mis padres por darme la vida y ser mi inspiración. A mi esposo por ser mi apoyo de todos los días y comprenderme en los momentos difíciles. A mi hermana Tania, por su ayuda incondicional para la consecución de este logro.*

*A todos los profesores que supieron guiarme a lo largo de mi carrera universitaria, en especial al Ing. Marco Tulio Mejía, Director de este Proyecto.*

***Cindy Núñez del Arco Fernández***

# **DEDICATORIAS**

*Dedico este logro a mis padres porque gracias a su amor, dedicación y enseñanzas hoy culmino mis estudios universitarios con éxito. A mi querida abuelita Victoria que aunque ya no está conmigo la llevo siempre presente en mi memoria.*

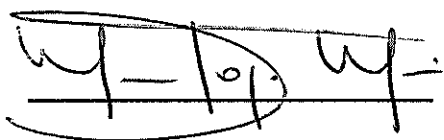
**Diana Gabriela Gómez Tovar**

*A mi Padre, quien ha sido y seguirá siendo mi ejemplo a seguir. A mi madre quien me llenó de amor y coraje para ser lo que soy.*

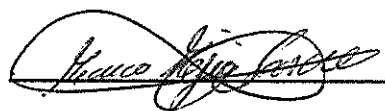
*A mi esposo Andrés, quien con su amor y comprensión me ayudó a lograr esta meta.*

***Cindy Núñez del Arco Fernández***

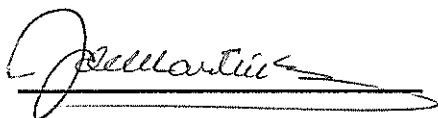
## TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



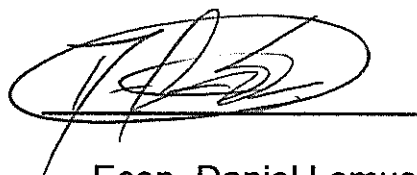
Ing. Oscar Mendoza M.  
**Presidente del Tribunal**



Ing. Marco Tulio Mejía  
**Director de Tesis**



Ing. Ivonne Moreno  
**Vocal Principal**



Econ. Daniel Lemus  
**Vocal Principal**

---



## DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Proyecto de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual del mismo a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”.



Diana Gómez Tovar



Cindy Núñez del Arco Fernández

## INDICE GENERAL

	<b>Pag.</b>
<b>AGRADECIMIENTOS</b>	2
<b>DEDICATORIAS</b>	5
<b>TRIBUNAL DE GRADUACIÓN</b>	8
<b>DECLARACIÓN EXPRESA</b>	9
<b>INDICE GENERAL</b>	10
<b>INTRODUCCIÓN</b>	15
<b>CAPUTILO I: EL MERCADO INMOBILIARIO</b>	16
1.1 Definición y Descripción del proyecto	16
1.2 Justificación del Proyecto	17
1.3 Objetivos de su realización	19
1.4 Factores Externos del proyecto	19
1.5 Negocio Principal (Core Business)	23
1.6 Análisis del Mercado Inmobiliario	24
<b>CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADEO</b>	26
2.1 Definición del Producto	26
2.1.1 Misión	26
2.1.2 Visión	26
2.2 Determinación de la Oferta	27

2.3	Análisis de la Demanda	34
2.3.1	Análisis del Consumidor: Encuesta Nro. 1	36
2.4	Análisis FODA	47
2.5	Análisis de las 4 P del Marketing	49
2.5.1	Producto	49
2.5.2	Precio	51
2.5.3	Plaza	53
2.5.4	Promoción (Publicidad)	53
2.6	Matriz de Porter	59
2.6.1	Competidores Potenciales	60
2.6.2	Competidores Actuales	60
2.6.3	Sustitutos	61
2.6.4	Proveedores	61
2.7	Matriz de Posicionamiento: Precio vs Calidad	63
2.8	Matriz Importancia Resultados	64
2.9	Modelo de Implicación FCB	66
	<b>CAPITULO III: ESTUDIO TECNICO</b>	<b>67</b>
3.1	Localización	67
3.2	Análisis del uso del suelo para la construcción de viviendas	69
3.2.1	Medio Físico	69
3.2.2	Topografía	70
3.2.3	Suelo	70
3.3	Urbanización	71
3.4	Requisitos para la construcción de la Península de Santa Elena	72

3.4	Requisitos para la construcción en la Península de Santa Elena	72
3.4.1	Documentos para la construcción	72
3.4.2	Documentos para la urbanización	73
3.4.3	Trámites legales	73
3.5	Implementación de Servicios Básicos	75
3.5.1	Sistema de Agua Potable	75
3.5.2	Sistema de Agua Servidas	75
3.5.3	Sistema de Agua Lluvias	76
3.5.4	Red de Distribución Eléctrica y Alumbrado Público	77
3.6	Densidad Poblacional del Proyecto	77
3.7	Modelos de Viviendas	77
3.8	Especificaciones Técnicas	82
<b>CAPITULO IV: ESTUDIO TECNICO</b>		<b>85</b>
4.1	Introducción	85
4.2	Supuestos del Estudio Financiero	85
4.3	Inversión	87
4.3.1	Escenario de Inversión sin Financiamiento	87
4.3.2	Escenario de Inversión con Financiamiento	88
4.4	Costos	89
4.4.1	Costos de Urbanización	89
4.4.2	Costos de Construcción	90
4.4.3	Otros Costos	91
4.5	Precios	91
4.6	Ingresos	90

4.6	Ingresos	92
4.7	Financiamiento	93
4.8	Flujo de Caja, VAN y TIR	95
4.9	Análisis de Sensibilidad	99
4.10	Balance General	104
4.11	Estado de Resultados	106
4.11.1	Estado de Resultados sin financiamiento	106
4.11.2	Estado de Resultados con financiamiento	107
4.12	Estudio Administrativo	108
4.12.1	Reclutamiento y Selección	109
4.12.2	Estructura Organizacional	110
4.12.3	Perfil y descripción de Cargos del Personal	113
<b>CAPITULO V: ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL</b>		<b>120</b>
5.1	Antecedentes	120
5.2	Objetivos del Estudio de Impacto Ambiental	120
5.3	Marco Legal de Referencia	121
5.4	Determinación del área de Influencia	123
5.5	Impactos Positivos	124
5.6	Impactos Negativos	124
5.6.1	Fase de Construcción	126
5.6.2	Fase de Funcionamiento	130
5.7	Ruidos	130
5.7.1	Niveles máximos de ruido permisible según el uso del Suelo	131

5.7.2	Niveles de presión sonoras máximos para vehículos	132
5.8	Plan de Manejo Ambiental	133
5.8.1	Resultados Esperados	133
	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	135
	<b>ANEXOS</b>	137
	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	178

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto muestra la posibilidad de implementar una Promotora Inmobiliaria llamada “Paraíso del Mar”, la misma que será la intermediaria entre las diferentes constructoras existentes en el mercado inmobiliario, las instituciones financieras y los clientes que deseen adquirir un bien inmueble. Por tal motivo, en el desarrollo de este proyecto se contempla la elaboración de la primera urbanización con la que ésta iniciaría sus funciones, para lo cual se han realizado los estudios correspondientes que determinan la factibilidad de este proyecto.

Es importante señalar que el primer producto que lanzará al mercado esta promotora inmobiliaria será una urbanización privada que se localizará en la Península de Santa Elena en la denominada Ruta del Sol, la cual tendrá el nombre de Paraíso del Mar.

Posterior a la elaboración de ésta ciudadela se continuará con la implementación de nuevas urbanizaciones con similares características localizadas en distintos sectores del país.

# **CAPÍTULO I**

## **EL MERCADO INMOBILIARIO**

### **1.1 Definición y descripción del Proyecto**

El proyecto se define como una promotora de ventas de viviendas vacacionales en la Península de Santa Elena, Km. 2 de la vía del Pacífico, a unos 140 kilómetros de la ciudad de Guayaquil. Se proyecta la construcción de 200 casas en una urbanización cerrada, las cuales contarán con todos los servicios básicos y club privado; estará estratégicamente ubicada frente al mar, de allí el nombre de la promotora de ventas y la ciudadela “Paraíso del Mar”.

Existirán dos modelos diferentes de viviendas, las mismas que se diferenciarán en diseño, metros cuadrados de construcción, número de cuartos y la utilización de distintos materiales para acabados, si el comprador así lo solicita.

Las ventas estarán dirigidas principalmente al segmento medio y medio alto de la ciudad de Guayaquil, debido a la cercanía que existe entre esta ciudad y Paraíso del Mar, además de que las viviendas se ofrecerán a precios bajos y competitivos en el mercado.



## 1.2 Justificación del proyecto

Se justifica la creación del proyecto debido a que según encuestas realizadas a 233 personas en la ciudad de Guayaquil, en la Feria de la Construcción de Expoplaza, entre el 16 y el 19 de junio de 2005, el 79% de éstas estarían dispuestas a comprar una vivienda de este tipo<sup>1</sup>, siendo en su mayoría del norte de la ciudad, Durán y Vía Samborondón (Anexo Nro. 1 "A"). Por esta razón se considera que existe una alta demanda latente para este proyecto.

De esta manera, se demuestra que existe un alto interés por la compra de viviendas vacacionales en la Península, además de un mercado potencial en crecimiento. Actualmente el mercado cuenta con varios participantes con las características de construcción y financiamiento que ofrece Paraíso del Mar, entre las cuales encontramos: Villa Marina, Villa del Mar, Ciudad Punta Carnero, Las Arenas, entre otras; cuya oferta sumada alcanza un aproximado de 1.200 viviendas vacacionales.

Debe recalarse que Villa Marina es el mayor competidor de Paraíso del Mar, ya que posee similares características en cuanto a infraestructura y ubicación. Con la diferencia que Paraíso del Mar ofrecerá un valor agregado que es el estar junto al mar, mientras que la competencia tuvo

---

<sup>1</sup> No tienen vivienda en la playa.

que desarrollar un túnel subterráneo que comunique la urbanización con la playa para contrarrestar esa desventaja.

Adicionalmente este proyecto proporcionará a sus clientes facilidad de financiamiento en la entrada de la vivienda y un precio bajo de introducción y privacidad, lo que incrementará el interés de compra.

Desde el punto de vista económico, la implementación de ésta promotora incrementará la oferta de viviendas en la zona Peninsular, ocasionando una disminución del precio de este tipo de residencias, además de que fortalecerá el turismo de esta zona y creará empleo para sus habitantes.

En cuanto a lo social, el impacto que el proyecto provocará es principalmente que las familias ecuatorianas puedan optar por una “casa frente al mar” con comodidades, a un precio accesible y facilidades de pago.

Por las razones expuestas anteriormente se concluye que la oferta en este tipo de urbanizaciones, es insuficiente para la cantidad de potenciales compradores que estarían interesados en adquirir una vivienda, según los datos proporcionados por las encuestas.

### 1.3 Objetivo de su realización

Su objetivo principal es la maximización de la rentabilidad asociada a la venta de viviendas vacacionales.

#### **Factores Externos del proyecto**

- **Localización**

La cercanía con el Puerto principal hace que Paraíso del Mar sea atractiva debido a que el tiempo de viaje es corto y ello incentiva al uso frecuente del bien inmueble. Además esta zona se encuentra cerca de importantes balnearios como: Salinas a sólo 15 minutos, Ballenita a 5 min., Punta Blanca a 5 min., Montañita a 45 min., entre otros. Esto representa un atractivo adicional para las personas que aprecian el contacto con la naturaleza, además de la facilidad y comodidad que implica el tener acceso a playas atractivas y de alta concurrencia.

Otra ventaja de la localización de este proyecto es la existencia de servicios de primera necesidad como clínicas (Clínica Alcívar, Clínica Baste), las más importantes cadenas de supermercados y farmacias (Importadora El Rosado, Supermaxi, Fybeca), lugares recreativos (Paseo Shopping La Península), cine, restaurantes,

clubes sociales (Yacht Club, Country Club), bares, discotecas, etc.

Adicionalmente, debemos considerar que la ciudadela se encuentra situada en la carretera principal de la Vía del Pacífico, lo que facilita el acceso a ésta, dejando a un lado la estricta necesidad de contar con un vehículo propio, debido a la existencia de transporte público que transita por esta zona.

- **Influencia en la sociedad**

El Municipio de Santa Elena está incentivando la urbanización en este sector, debido a que el desarrollo de la industria inmobiliaria en la región permitirá una recaudación más alta de impuestos, que si son bien asignados, contribuirán positivamente al progreso de la zona.

Como dato adicional, este Municipio promueve actualmente un Plan de Vivienda de Interés Social que consta de ocho ciudadelas detalladas en el cuadro a continuación (Cuadro Nro. 1.3 "A"), ofertando 2230 viviendas a personas de escasos recursos. Esto es una demostración en el desarrollo de este sector.

**Cuadro Nro. 1.3 “A”**

<b>URBANIZACIÓN</b>	<b>FASE DE CONSTRUCCIÓN</b>	<b>NRO. VIVIENDAS</b>
Caracoles	Primera etapa	114
Barrio Nuevo	Primera etapa	95
Estrella del Mar	Total	422
Rancho Alegre	Primera etapa	100
Santa Isabel	Primera etapa	931
Tiburón I	Sin resolución	528

**Fuente:** Muy Ilustre Municipio de Santa Elena  
**Elaborado por:** Las Autoras

Una vez concluido el proyecto Paraíso del Mar, la plusvalía de los terrenos del sector se incrementará aún más; no obstante, el precio en el mercado de viviendas vacacionales se vería afectado negativamente por el incremento de la oferta; en consecuencia las tarifas de hoteles en la zona se reducirán.

Otro punto relevante es que el comercio incrementará su actividad debido a la mayor afluencia de público, beneficiando directamente a los residentes del sector y mejorando su calidad de vida.

Un impacto adicional de este proyecto en la sociedad es que su construcción y mantenimiento demandará la contratación de mano de obra local, lo cual disminuirá el desempleo durante el desarrollo de la obra. A lo anterior se sumaría la necesidad creciente por la contratación de personal de servicio: guardianía y personal para el mantenimiento de la urbanización, así como empleados domésticos para las casas una vez habitadas.

▪ **Situación macroeconómica: tasas de interés**

Hoy en día existe una dura competencia entre las diferentes instituciones financieras del Ecuador, debido a que se encuentran en boga las construcciones residenciales especialmente en la Provincia del Guayas, por lo que existe un exceso de oferta de crédito para el sector inmobiliario, cuya “core competence”<sup>2</sup> es otorgar la facilidad del financiamiento a largo plazo.

Las tasas de interés para este tipo de créditos son muy difíciles de predecir, ya que dependen mucho de la situación política y económica del país, además de intereses de sus gobernantes. Para su ilustración, a continuación se detallan porcentajes aproximados de las tasas de interés para crédito hipotecario desde 1999 (Cuadro Nro. 1.3 “B”).

**Cuadro Nro. 1.3 “B”**

<b>PERIODO</b>	<b>TASA DE INTERES</b>
1999-2000	22%
2001	18%
2002-2003	14%
2004	12%
2005	9%

**Fuente:** Banco de Guayaquil  
**Elaborado por:** Las Autoras

---

<sup>2</sup> Finalidad y objetivo.

Actualmente, las tasas de interés para este tipo de créditos son muy competitivas como se puede observar en el Cuadro 1.3 “C”:

**Cuadro Nro. 1.3 “C”**

<b>INST. FINANCIERA</b>	<b>TASA DE INTERÉS (10 AÑOS PLAZO)</b>
BANCO PACÍFICO	9,00%
PRODUBANCO	9,00%
PICHINCHA	12,05%
BOLIVARIANO	10,50%
AMAZONAS	12,44%
GUAYAQUIL	8,00%

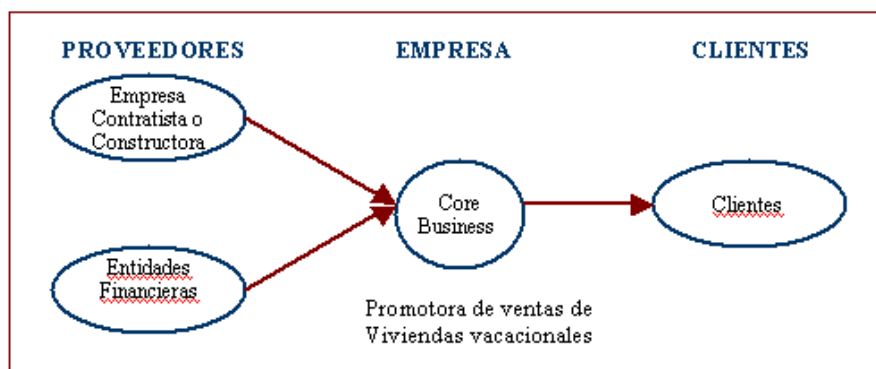
**Fuente:** Páginas de Internet de cada Banco  
**Elaborado por:** Las Autoras

Histórica y crediticiamente el riesgo del crédito inmobiliario es menor al del resto de créditos, debido al tipo de bien que se financia, las garantías y colaterales que se solicitan, además de la información que el cliente debe proporcionar.

#### **1.4 Negocio Principal (Core Business)**

El negocio principal o Core Business de la empresa es ser una promotora de venta de viviendas vacacionales al pie del mar. Esta será el puente entre las constructoras interesadas en el proyecto, las entidades financieras que proporcionen los recursos a los clientes para la venta de viviendas y las personas que desean obtener una casa vacacional frente al mar, a bajo precio y de alta calidad.

Gráfico 1.4 “A”



Fuente: Las Autoras  
Elaborado por: Las Autoras

## 1.5 Análisis del Mercado Inmobiliario

Luego de una exhaustiva investigación realizada en la zona de las diferentes urbanizaciones privadas cerca del mar, se puede concluir que existe un alto cierre de ventas de viviendas al poco tiempo de construidas, lo cual se puede apreciar en el (Anexo Nro. 1 “B”).

Por otra parte en base al Anexo Nro. 1“C”, obtenido de la misma investigación de mercado, es posible darse cuenta que en las Urbanizaciones antiguas<sup>3</sup> existe un alto porcentaje de compra para crear patrimonio<sup>4</sup> mas que de inversión<sup>5</sup>. Mientras que en las nuevas urbanizaciones se observa un incremento de adquisición de casas con la finalidad de inversión, y esto se debe al desarrollo que ha tenido la

<sup>3</sup> Que tienen más de 4 años.

<sup>4</sup> Patrimonio: Compra de vivienda para uso personal.

<sup>5</sup> Inversión: Adquirir una vivienda para venderla en un futuro y obtener ganancias por ello.



península; sin dejar por debajo a la primera prioridad de compra de los consumidores que es la de patrimonio según Encuesta Nro. 1 Pregunta 1. En base a la investigación de las diferentes constructoras, se puede afirmar que los compradores potenciales de este tipo de urbanizaciones son en su mayoría de la Costa (74%), en segundo lugar de la Sierra (22%) y de Extranjeros (4%); por lo que nos apoyaremos en esta información para ofertar el Conjunto Habitacional Paraíso del Mar; como se puede en el Anexo 1 "C"

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO DE MERCADEO**

#### **2.1 Definición del producto**

El producto medular es un lugar donde las personas puedan descansar frente al mar, además de adquirir un activo ya sea para patrimonio o inversión.

Consiste en una urbanización cerrada llamada Paraíso del Mar, ubicada en el kilómetro 2 de la Ruta del Sol, en la Península de Santa Elena. Este conjunto habitacional contará con 200 viviendas vacacionales con todas las comodidades y servicios básicos, además de un club privado para la recreación de sus residentes. Existirán dos modelos diferentes de viviendas, los cuales se diferenciarán en diseño, metros cuadrados de construcción, número de cuartos y diferentes acabados, ajustándose a los gustos y preferencias del comprador.

##### **2.1.1 Misión**

Brindar un lugar confortable y seguro donde las personas puedan disfrutar el tiempo libre durante todo el año, con características ideales para la distracción y el descanso.

### 2.1.2 Visión

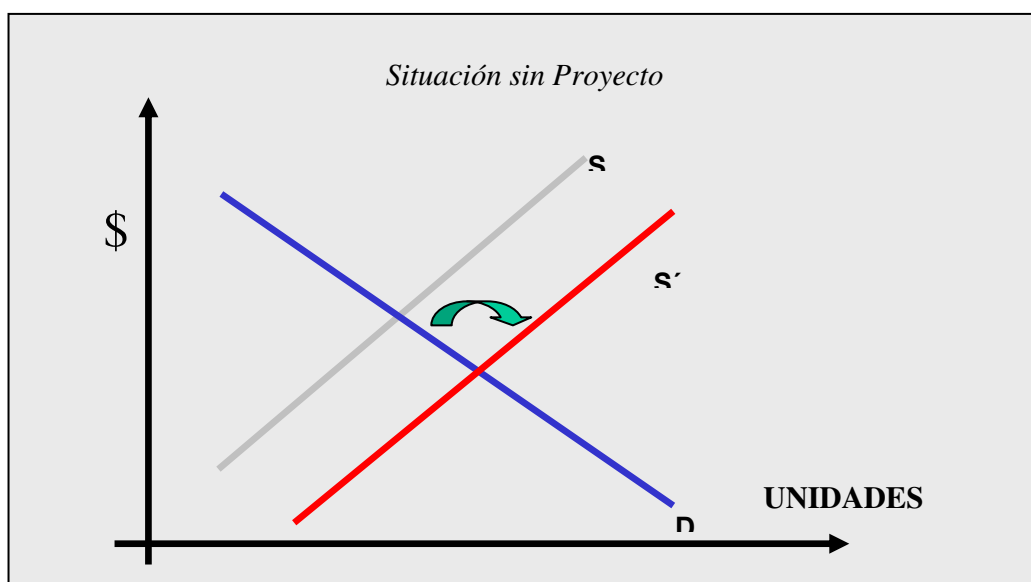
Que todas las personas tengan la oportunidad de acceder a una vivienda al pie del mar, saliendo de la rutina diaria y del ambiente agitado de la ciudad, además de gozar de comodidad y seguridad.

## 2.2. DETERMINACIÓN DE LA OFERTA

La oferta de vivienda en la zona Peninsular se caracteriza por la venta de propiedad horizontal o casas playeras particulares. A continuación, en el Gráfico Nro. 2.2 "A" se representa el comportamiento de la oferta en la situación sin proyecto.

### ***Aumento de la Oferta ( $S \rightarrow S'$ ) en el mercado de viviendas en la zona Peninsular***

**Gráfico Nro. 2.2 "A"**

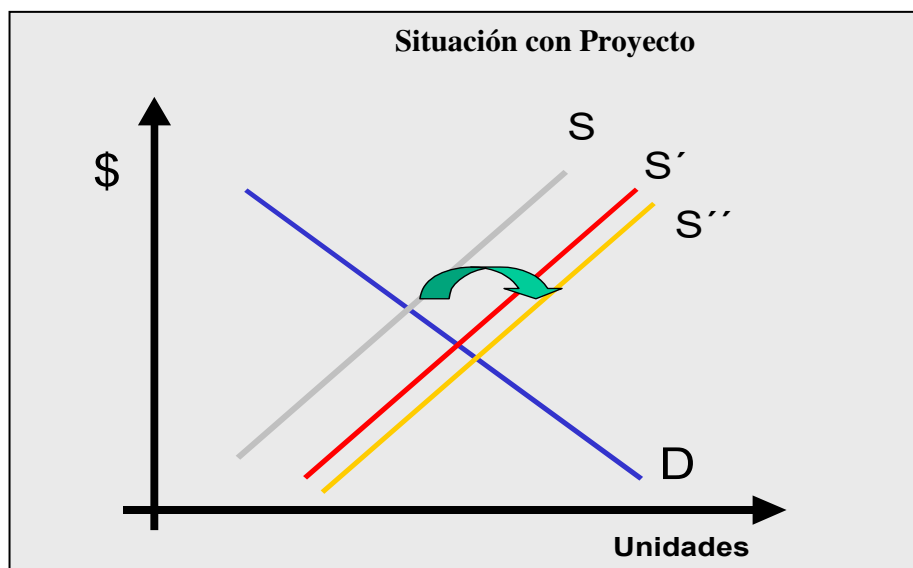


**Fuente:** Evaluación Económica y Social de Proyectos de Inversión / R. Castro  
**Elaboración:** Las autoras.

De darse el proyecto habitacional este provocará un incremento de la oferta de vivienda en la zona Peninsular en 200 casas<sup>6</sup>, hecho que se representa en la figura inferior con en el desplazamiento de S` a S`` (Gráfico Nro. 2.2 "B"). Cabe resaltar que dicho desplazamiento es inferior al desplazamiento de S a S` que corresponde a la oferta de los actuales proyectos en desarrollo en la región que suman 1.200 casas. Adicionalmente, el incremento de la oferta provocará una disminución en los precios de las viviendas con el consiguiente aumento de la cantidad demandada por este tipo de proyectos inmobiliarios.

***Desplazamiento de la oferta de vivienda del mercado al entrar nuestro proyecto habitacional Paraíso del Mar***

**Gráfico Nro. 2.2 "B"**



**Fuente:** Evaluación Económica y Social de Proyectos de Inversión / R.  
**Elaboración:** Las autoras.

<sup>6</sup> Se tomó la decisión de la construcción de este número de viviendas debido a que existe mercado para la venta de éstas, según los resultados de la Encuesta Nro. 1.

### **2.2.1 Oferta existente**

Actualmente el mercado inmobiliario en esta zona está caracterizado por urbanizaciones cerradas con espacios comunes, con una lotización planificada en la playa, lo cuales son proyectos novedosos y al alcance de segmentos de mercado muy poco atendidos, entre los que podemos citar:

- ✓ Conjunto Residencial Villa del Mar
- ✓ Urbanización Ciudad Punta Carnero
- ✓ Conjunto Residencial Carnero de Mar
- ✓ Urbanización Las Arenas
- ✓ Urbanización Villa Marina

Cabe recalcar que todas estas ciudadelas tienen características similares en cuanto a infraestructura. A continuación se podrán apreciar algunas de las urbanizaciones que representan una competencia directa para Paraíso del Mar.

#### **Conjunto Residencial Villa del Mar**

Está ubicada en la vía a Punta Carnero y cuenta con 230 casas de 3 modelos distintos y con superficies de construcción de 45, 55 y 65 m<sup>2</sup> en una sola planta, en un terreno de 125 m<sup>2</sup>.



### **Urbanización Ciudad Punta Carnero**

Es un proyecto residencial cerrado que contará con 750 viviendas (actualmente 150 casas construidas), contempla 3 modelos de casas de 60, 71 y 100 m<sup>2</sup> de una sola planta, en un terreno de 112 m<sup>2</sup>. Esta urbanización contará con 5 etapas y un Club social para sus residentes.





### **Conjunto Residencial Carnero de Mar**

Queda frente la playa de Punta Carnero y constará de 3 viviendas de dos plantas cada una, con la ventaja de que las tres casas irán ubicadas una atrás de otra en forma diagonal, proporcionando de esta manera vista al mar de las tres residencias. Contará con piscina, BBQ, jacuzzi y área de recreación para los niños.



### Urbanización Las Arenas

Esta Urbanización se encuentra ubicada en Salinas, muy cerca del Centro Comercial Paseo Shopping. Consta de 120 viviendas, todas de una sola planta de dos y tres dormitorios. Tiene un club privado, donde sus habitantes pueden gozar de piscinas y juegos infantiles





### Urbanización Villa Marina

Este Conjunto residencial se encuentra ubicado en la Ruta del Sol, entre la urbanización Capaes y Punta Barandúa. Consta de 344 viviendas, distribuidas en 3 modelos diferentes de villas que tienen un área de 47 y 60 m<sup>2</sup> de una sola planta y 72 m<sup>2</sup> de dos plantas, en un terreno de 115.50 m<sup>2</sup>. Esta urbanización tiene la ventaja de encontrarse frente al mar y posee un túnel que la conecta a la playa.



Se considera que la mayor competencia que tendrá la urbanización Paraíso del Mar es la ciudadela **Villa Marina**, dado que se encuentra localizada a pocos metros de donde será construido este proyecto, gozando de la cercanía de las mejores playas de la zona. Además de que

sus viviendas poseen precios competitivos y el diseño tanto de sus viviendas, como de la ciudadela es similar a la urbanización de este proyecto.

Cabe notar que a pesar de que la urbanización Ciudad Punta Carnero es la que tiene mayor posicionamiento en la mente de los consumidores, en base a la Encuesta Nro. 1, realizada por los autores de este texto, ésta no representa nuestra mayor competencia debido a que se está ofreciendo un producto muy similar, sus precios son mas elevados que Villa Marina y Paraíso del Mar y pese a que se encuentra ubicada cerca del mar, las playas de Punta Carnero sufren de fuerte oleaje y remolinos, exponiendo a los bañistas que las visitan.

### **2.3 Análisis de la Demanda**

Con la finalidad de determinar la demanda del Proyecto Paraíso del Mar, en Octubre del 2005 se realizó una encuesta a una muestra de 400 personas (65% del sexo femenino y 35% del sexo masculino) en diversos sectores de gran afluencia de personas de la ciudad de Guayaquil como: Mall del Sur, Dicientro, Ave. 9 de Octubre, Feria de Durán.

Esta encuesta fue realizada bajo un muestreo no probabilístico, con el fin de tener una idea general de las preferencias del mercado. La muestra

de 400 personas fue tomada basándonos en la fórmula de población infinita<sup>7</sup>:

$$n = \frac{4pq}{e^2} = \frac{4(0.5)(0.5)}{0.5^2} = 400$$

**Fuente:** Investigación Integral de Mercados por José Nicolás Jany, pág. 117.

donde se asume que p y q son iguales a 0.5 y existe un nivel de confianza del 95%.

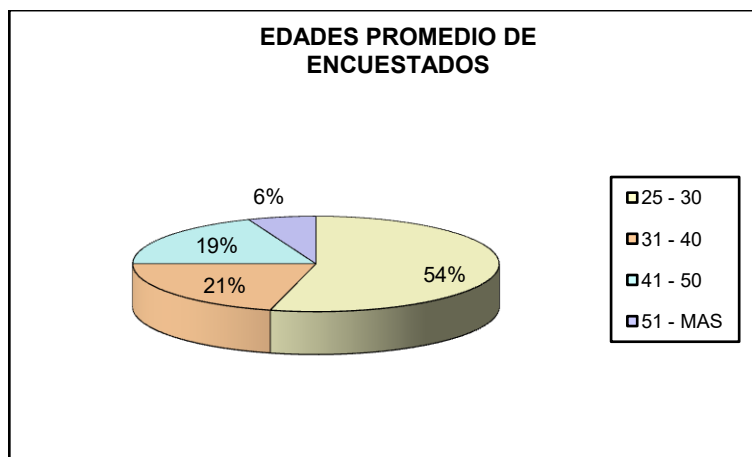
### **2.3.1 Análisis del Consumidor: Encuesta Nro. 1**

Según los resultados de la Encuesta Nro. 1, de los encuestados el 54% de personas que estarían dispuestos a adquirir una vivienda en la playa se encuentran ubicadas en un rango entre los 25-30 años de edad, mientras que la diferencia se encuentra dividida de la siguiente manera: 21% entre los 31-40 años; 19% entre los 41-50 años y el 6% restante se encuentra en el rango de los 51 años en adelante; como se demuestra en el Gráfico Nro. 2.3.1 a continuación:

---

<sup>7</sup> Esto es debido a que nos dirigimos a un mercado que se encuentra en diferentes partes del país e inclusive existen extranjeros.

Gráfico Nro. 2.3.1



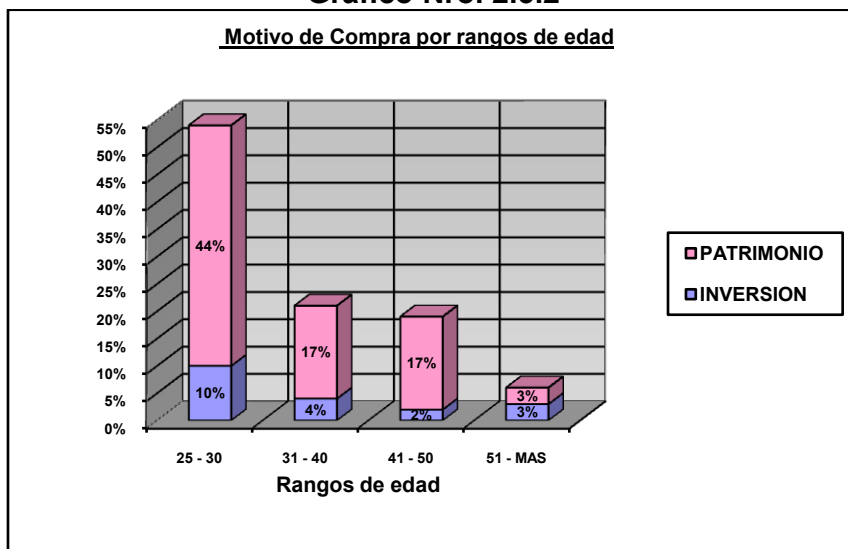
Fuente: Encuesta Nro.1

Elaborado por: Las autoras

### 1. CUÁL ES EL MOTIVO POR EL CUAL USTED ADQUIRIRÍA UNA VIVIENDA EN LA PLAYA?

- a) Patrimonio
- b) Inversión

Gráfico Nro. 2.3.2



Fuente: Encuesta Nro.1

Elaborado por: Las autoras

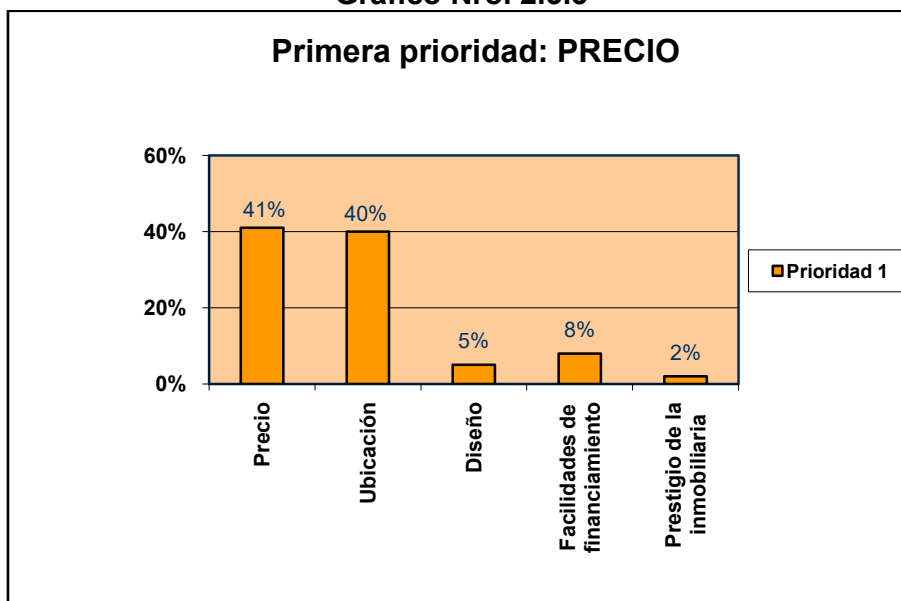
Este gráfico muestra que independientemente de la edad de las personas, su gran mayoría adquiriría una vivienda en la playa para su uso personal (patrimonio), y en segundo plano para inversión.

**2. EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5, SIENDO 1 EL MAS IMPORTANTE Y 5 EL MENOS IMPORTANTE, ENUMERE LOS SIGUIENTES MOTIVOS SEGÚN LA PRIORIDAD AL MOMENTO DE COMPRAR SU CASA?**

- A) Precio
- B) Ubicación
- C) Diseño
- D) Facilidades de Pago
- E) Prestigio de la Inmobiliaria

Como se puede apreciar en los siguientes cinco gráficos, las prioridades al momento de adquirir una vivienda en la playa son: en primer lugar el precio (Gráfico Nro. 2.3.3), en segundo la ubicación, en tercer las facilidades de financiamiento, en cuarto lugar el diseño de la vivienda y por último.

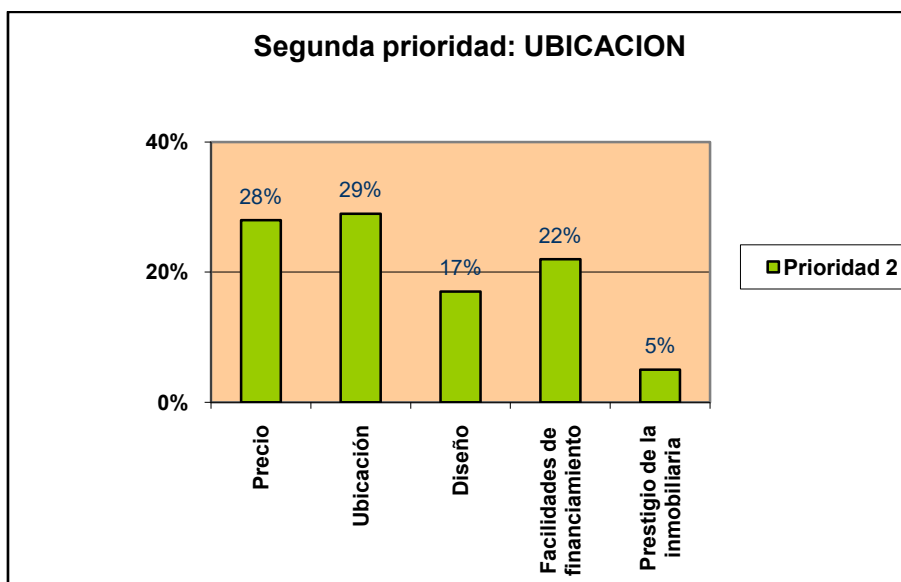
Gráfico Nro. 2.3.3



Fuente: Encuesta Nro.1

Elaborado por: Las autoras

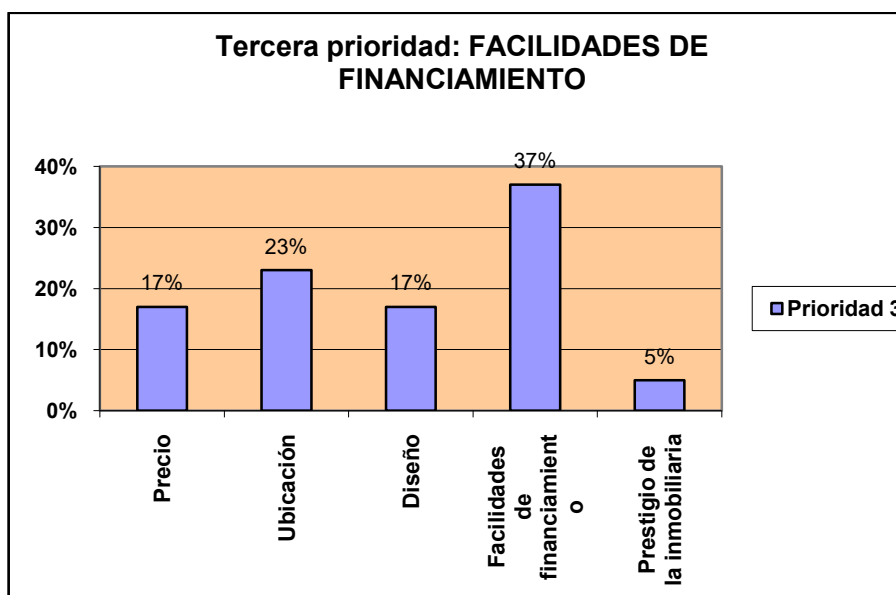
Gráfico Nro. 2.3.4



Fuente: Encuesta Nro.1

Elaborado por: Las autoras

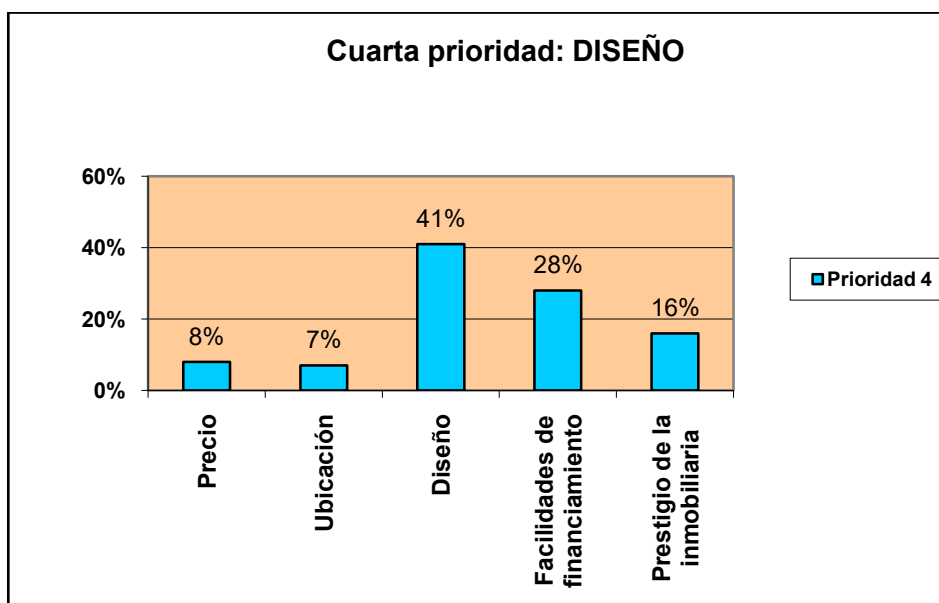
Gráfico Nro. 2.3.5



Fuente: Encuesta Nro.1

Elaborado por: Las autoras

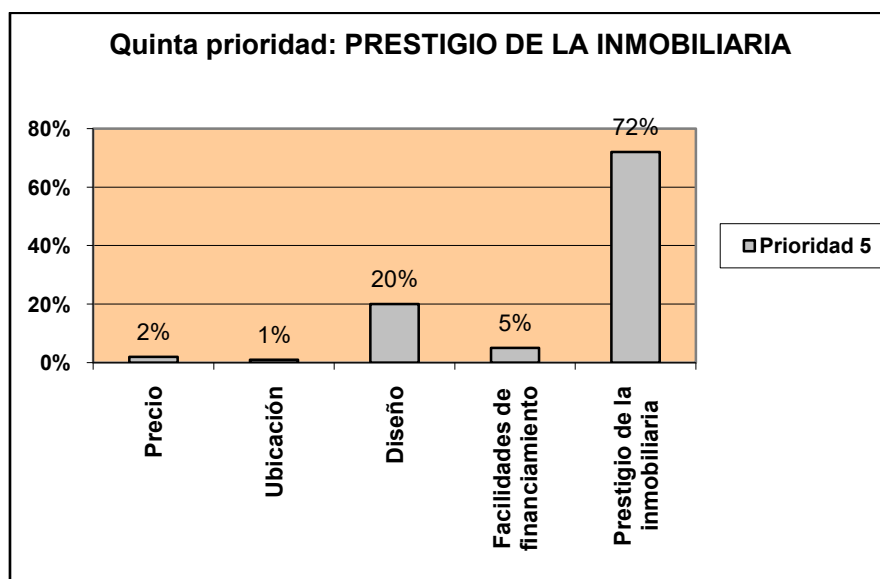
Gráfico Nro. 2.3.6



Fuente: Encuesta Nro.1

Elaborado por: Las autoras

Gráfico Nro. 2.3.7



Fuente: Encuesta Nro.1

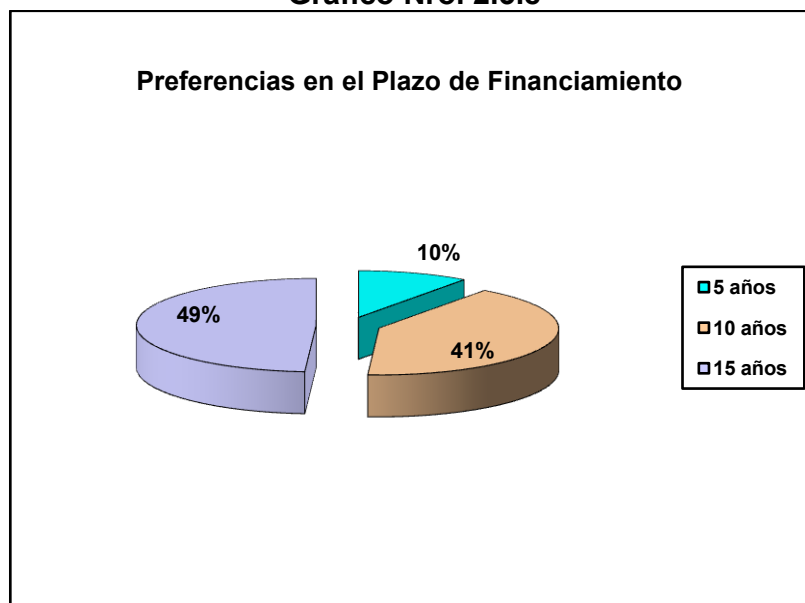
Elaborado por: Las autoras

Estos gráficos demuestran que el precio conjuntamente con la ubicación de la vivienda son los factores críticos al momento de comprar una casa vacacional, lo cual nos representa una ventaja competitiva dado que tenemos precios más bajos que la competencia, y que a pesar de ser una inmobiliaria nueva, el prestigio de ésta para los cliente no representa una importancia significativa.

**3. CUÁL CONSIDERA UD. QUE ES EL PLAZO MÁS INDICADO PARA CANCELAR SU VIVIENDA?**

- A) 5 años
- B) 10 años
- C) 15 años



**Gráfico Nro. 2.3.8**

**Fuente:** Encuesta Nro.1

**Elaborado por:** Las autoras

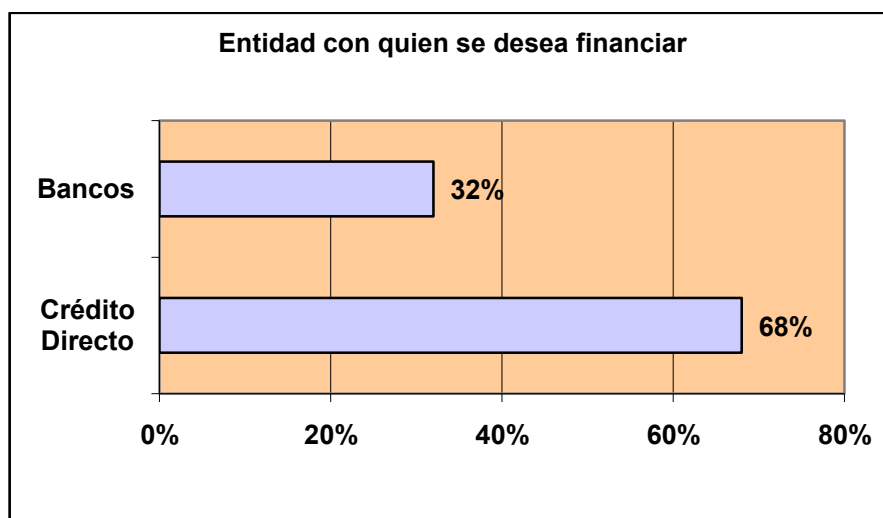
El gráfico anteriormente expuesto muestra una minoría en las preferencias del financiamiento a corto plazo, mientras que existe una mayoría a favor del largo plazo, esto es entre 10 y 15 años; con lo que se puede basar para el establecimiento de las políticas de crédito a aplicarse, como estrategia para captación de clientes.

#### 4. **CÓMO PREFIRIRIA UD. FINANCIAR SU VIVIENDA?**

A) Crédito Directo

B) Crédito a través de bancos

Gráfico Nro. 2.3.9



**Fuente:** Encuesta Nro.1

**Elaborado por:** Las autoras

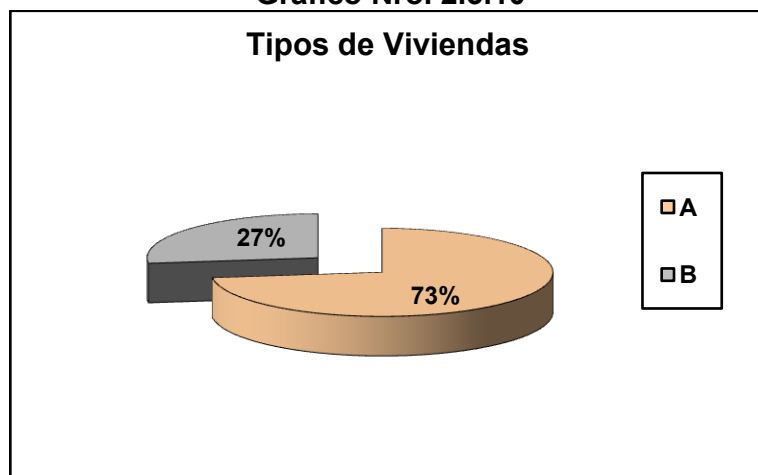
Como se puede observar en el gráfico 5.3 existe una gran inclinación hacia el financiamiento a través de Crédito Directo (68%) mientras que apenas un 32% optan por el crédito a través de bancos. Esta pregunta fue realizada para conocer la tendencia que tienen los clientes al momento de financiar su vivienda.

**5. DE LOS SIGUIENTES MODELOS DE VIVIENDAS, CUÁL ESCOGERÍA UD?**

A) Dos plantas   
 3 dormitorios  
 2 baños

B) Una planta   
 2 dormitorios  
 1 baño

Gráfico Nro. 2.3.10



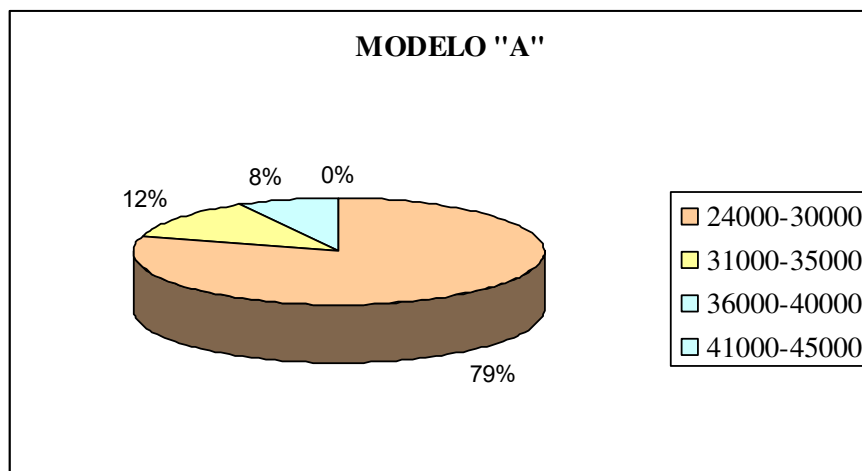
**Fuente:** Encuesta Nro.1

**Elaborado por:** Las autoras

De los tipos de viviendas la de mayor acogida, con un 73%, fue la villa de dos plantas, 3 dormitorios y 2 baños. En segundo lugar, con un 27%, fue escogida la villa de una planta con 2 dormitorios y un baño.

**6. ELIJA EL MODELO DE VILLA QUE SE AJUSTE A SUS NECESIDADES, EN BASE AL PRECIO QUE UD ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR LA MISMA.**

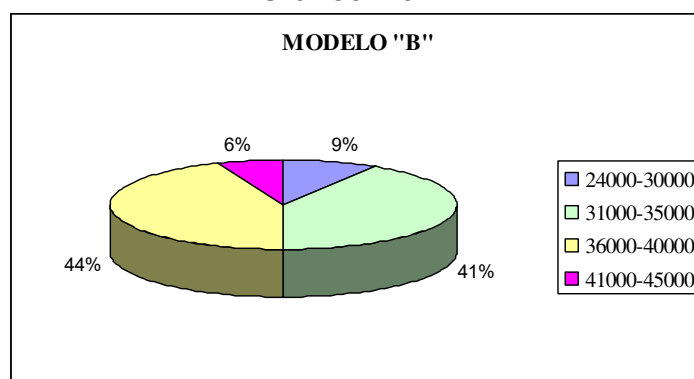
		RANGOS DE PRECIOS			
		24000-30000	31000-35000	36000-40000	41000-45000
A	1 PLANTA 2 DORMITORIOS 1 BAÑO				
B	2 PLANTAS 3 DORMITORIOS 2 BAÑOS				

**Gráfico 2.3.11**

**Fuente:** Encuesta Nro.1

**Elaborado por:** Las autoras

De acuerdo a la encuesta realizada, la preferencia de los posibles clientes de este proyecto con respecto al modelo "A" se concentra en el rango entre \$24,000 y \$30,000, lo cual demuestra el grado de aceptación que tendrían este tipo de viviendas con los precios que se establecerán en Paraíso del Mar.

**Gráfico 2.3.12**

**Fuente:** Encuesta Nro.1

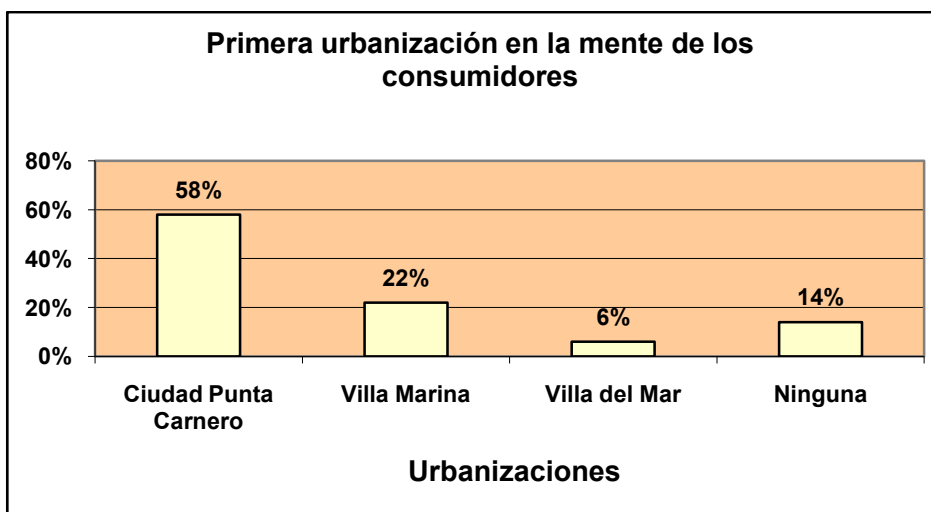
**Elaborado por:** Las autoras

Mientras que la opción “B” se encuentra dividida en porcentajes similares lo cual indica que los consumidores estarían dispuestos a pagar por este tipo de viviendas entre \$36,000 y \$45,000, por lo que los precios que establecerá Paraíso del Mar deberán ir de acuerdo a este rango.

**7. CUÁL DE LAS SIGUIENTES URBANIZACIONES DE LA RUTA DEL SOL, ES PARA UD. LA MAS RECONOCIDA? Escoja del 1 al 3, siendo 1 la más conocida y 3 la menos conocida. Si no las conoce, escoja la opción D.**

- A) Ciudad Punta Carnero
- B) Villa Marina
- C) Villa del Mar
- D) Ninguna

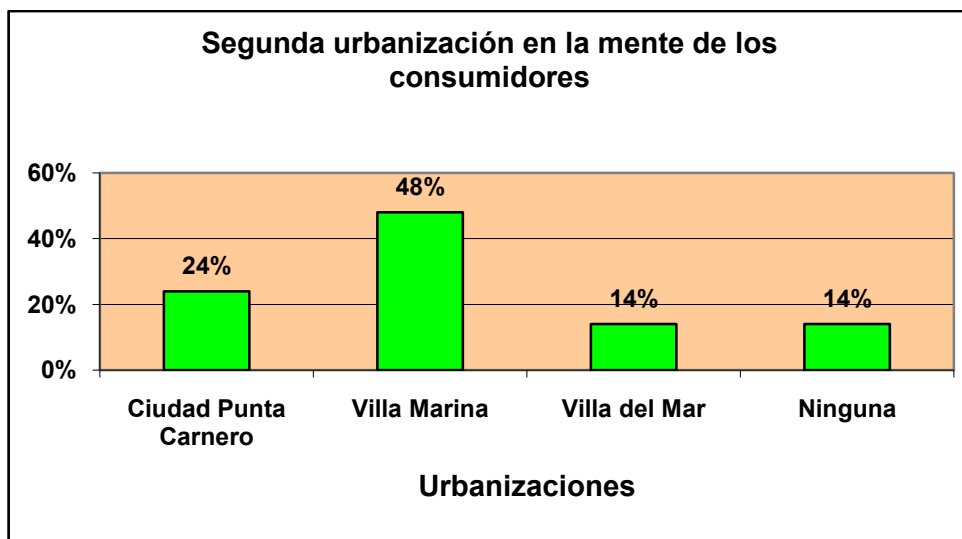
**Gráfico Nro. 2.3.13**



**Fuente:** Encuesta Nro.1

**Elaborado por:** Las autoras

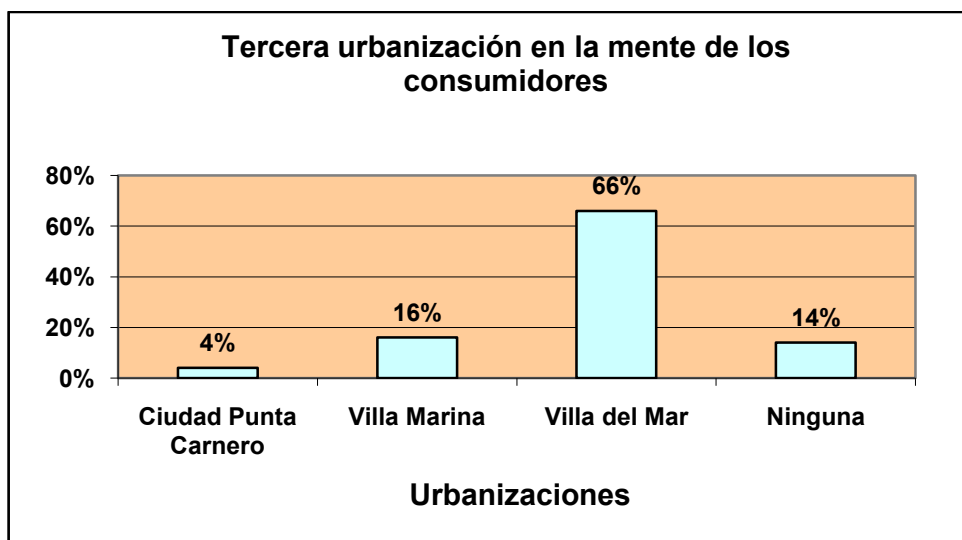
Gráfico Nro. 2.3.14



Fuente: Encuesta Nro.1

Elaborado por: Las autoras

Gráfico Nro. 2.3.15



Fuente: Encuesta Nro.1

Elaborado por: Las autoras

De acuerdo a los gráficos anteriormente mostrados, se puede concluir que la Urbanización Ciudad Punta Carnero es la que tiene mayor posicionamiento en la mente de los consumidores, en segundo lugar Villa Marina y por último la ciudadela Villa del Mar. Adicionalmente el 14% de los encuestados no conocían ninguna de las urbanizaciones.

Esto indica que la competencia más representativa para Paraíso del Mar, en base al Top of Mind de los consumidores, sería en primera instancia Ciudad Punta Carnero y en segundo lugar Villa Marina.

## **2.4 Análisis FODA**

### **Fortalezas:**

- ✓ Ubicación privilegiada. Del total de proyectos en desarrollo en el sector de la Península, Paraíso del Mar es el único que se encuentra localizado frente al mar dirigido al sector medio y medio alto del mercado, lo cual constituye un elemento importante diferenciador del resto de urbanizaciones.
- ✓ La urbanización contará con un valor agregado, el mismo que consiste en un club privado con cancha multi-deportiva, piscina, juegos infantiles y glorieta para BBQ.
- ✓ Precios de introducción menores que la competencia y mejor calidad de producto. Al ser un proyecto nuevo, permite iniciar las

ventas con precios más bajos que los de la competencia midiendo la aceptación de mercado.

- ✓ Acabados generales (básicos) de mejor calidad y más apreciables estéticamente que los que ofrece la competencia. Por otra parte se les ofrecerá a los clientes dos alternativas adicionales de acabados que tendrán un costo adicional.
  
- ✓ **El otorgar crédito directo en la entrada.** Esto motivará al cliente final en la decisión de compra del bien, pues la mayoría de personas que no tienen para la entrada prefieren financiar su vivienda con crédito directo que con bancos, de acuerdo a la Encuesta Nro. 1, además de que se ahorrarían los intereses de la entrada que cobraría el banco por financiarla.

**Oportunidades:**

- ✓ Escasos proyectos de esta naturaleza lo cual permitiría vender las viviendas antes de la reacción de la industria y la consecuente entrada de nuevos competidores.
  
- ✓ Proyectos de tipo “urbanización cerrada” están en auge en particular en Guayaquil, y en los últimos años se ve un comportamiento muy similar en el sector de La Península.



**Debilidades:**

- ✓ Empresa recién constituida, sin reconocimiento de marca.
- ✓ Falta de cultura para usar las viviendas vacacionales a lo largo de todo el año, sino estacionariamente.
- ✓ Las viviendas vacacionales no constituyen una necesidad prioritaria, sino un lujo.

**Amenazas:**

- ✓ La oferta de sustitutos tales como hoteles y villas de arrendamiento.
- ✓ El hecho de que no sea un mercado desarrollado, puede incentivar a la entrada no controlada de nuevos competidores pudiendo generar potencialmente una sobreoferta.
- ✓ Inestabilidad económica y política del Ecuador.
- ✓ Existencia de fenómenos naturales en el sector.

**2.5 Análisis de las 4 P'S del Marketing****2.5.1 Producto**

- ✓ ***Producto Medular***

**Descanso:** Razón fundamental para la compra.

- ✓ ***Producto Físico***

**Características:**

Urbanización cerrada de 200 viviendas vacacionales.

✓ **Benchmarking Etinar**

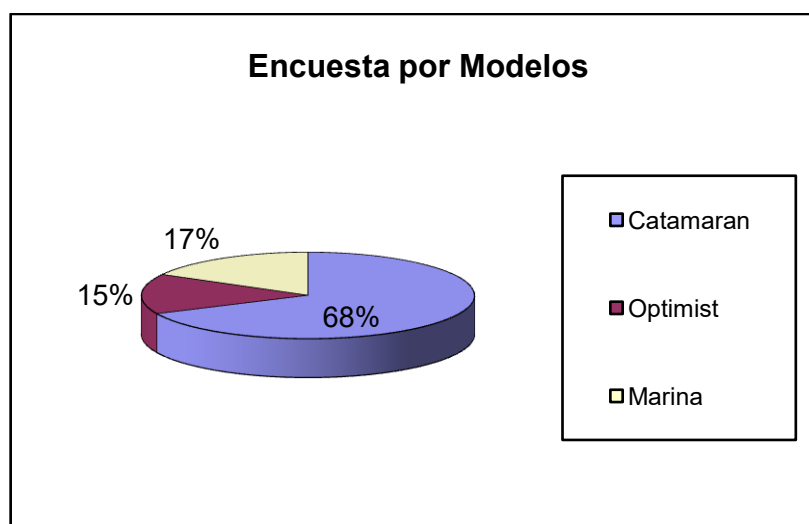
En un estudio de mercado realizado por Compañía Constructora Etinar S.A. en la Provincia de Santa Elena, se determinó que los clientes prefieren el siguiente tipo de villa:

**Cuadro Nro. 2.5.1 "A"**

ÁREA DE CONSTRUCCIÓN	VILLA MARINA	EQUIVALENTE A PARAÍSO DEL MAR
72 m2	Catamarán	Estrella Marina
60 m2	Velero	Corales
47 m2	Optimist	-

Fuente: Etinar S.A.  
Elaborado por: Las autoras

**Gráfico Nro. 2.5.1 "A"**



Fuente: Etinar S.A.  
Elaborado por: Las autoras

✓ **Servicios Asociados:**

- Guardianía privada las 24 horas del día.
- Casa Club
- Cancha Multideportiva
- Parqueo Privado

✓ **Segmento de Mercado**

El perfil de clientes serán personas que:

- Posean su vivienda propia en la ciudad donde residan o en su defecto la alquilen, pero que estén en capacidad de adquirir una casa vacacional en la playa a bajo costo.
- Cuenten con una capacidad de pago de al menos el 30% de su ingreso familiar neto.
- No tengan antecedentes financieros adversos (Central de riesgos y Buró de Crédito).
- Posean su propio medio de transporte.
- Su edad fluctúe entre los 30 y 60 años.
- Les guste la naturaleza y vida al aire libre.

### **2.5.2 Precio**

Los precios que se han establecido en Paraíso del Mar van a diferir de acuerdo a las etapas de construcción y ubicación de las villas. En el Cuadro Nro. 2.5.2 "A" expuesto a continuación se pueden observar los

precios de los diferentes modelos con el tipo de acabado básico de las villas en su etapa de lanzamiento.

**Cuadro Nro. 2.5.2 "A"**

<b>PRECIO DE VENTA INICIAL DE LAS CASAS</b>		
<b>TIPOS DE ACABADOS</b>	<b>CORALES</b>	<b>ESTRELLA MARINA</b>
<b>BÁSICOS</b>	<b>\$ 24.202</b>	<b>\$ 30.748</b>

**Fuente:** Las autoras

**Elaborado por:** Las autoras

A partir de la construcción de la villa modelo los precios se incrementarán debido a que la plusvalía aumenta ya que se poseerá un ejemplar físico. Es importante recalcar que los precios se han establecido en base a la competencia directa de Paraíso del Mar, tal como se puede apreciar en el cuadro Nro. 2.5.2 "B", en el cual se realiza una comparación tanto en área de construcción como de terreno con su respectivo valor.

**Cuadro Nro. 2.5.2 "B"**

<b>Urbanización</b>	<b>Modelos</b>	<b>M2 de Const.</b>	<b>M2 de Terreno</b>	<b>Precio</b>
<b>Paraíso del Mar</b>	<b>Corales</b>	60	100	\$ 25.896
	<b>Estrella Marina</b>	72	100	\$ 35.360
<b>Ciudad Punta Carnero</b>	<b>Albatros</b>	50	112,5	\$ 24.500
	<b>Gaviota</b>	60	112,5	\$ 27.500
<b>Villa Marina</b>	<b>Velero</b>	60	115,5	\$ 24.000
	<b>Catamarán</b>	72	115,5	\$ 36.000

**Fuente:** Las autoras

**Elaborado por:** Las autoras

En la urbanización Paraíso del Mar se ha realizado una diferenciación de precios dependiendo a la ubicación que tengan las viviendas del Modelo Estrella Marina tal como se observa en el Cuadro Nro 2.5.2 “C” tomando en consideración la disposición a pagar por parte de los clientes<sup>8</sup>.

**Cuadro Nro. 2.5.2 “C”  
MODELO ESTRELLA MARINA**

TIPO	UBICACIÓN	PRECIO DE INTRODUCCIÓN 1ER AÑO	PRECIO MEDIADOS 1ER AÑO	PRECIO 2DO AÑO
A	Frente al Mar	\$46,122	\$46,122	\$48,428
B	Internas	\$30,748	\$35,360	\$39,358

**Fuente:** Las autoras

**Elaborado por:** Las autoras

Los precios anteriormente expuestos corresponden a los acabados con las Especificaciones Técnicas Generales (Cuadro 3.8 “A”) del Capítulo Nro. 3; los mismos que son superiores a los de la competencia<sup>9</sup>.

Una ventaja adicional que ofrece Paraíso del Mar es la opción de mejorar aún más los acabados de su vivienda, para lo cual el cliente podrá escoger entre dos tipos de acabados detallados en el Cuadro 3.8”B”<sup>10</sup> (Acabados “A” Intermedios) los cuales tendrán un valor adicional de \$3,000.00, mientras que los acabados de lujo que se presentan en el Cuadro Nro. 3.8 ”C” tendrán un costo adicional de \$6,000.00 de las especificación técnicas generales.

<sup>8</sup> En base a la Encuesta Nro. 1, pregunta 6.

<sup>9</sup> Véase Anexo 2 “A”

<sup>10</sup> Véase Capítulo Nro. 3

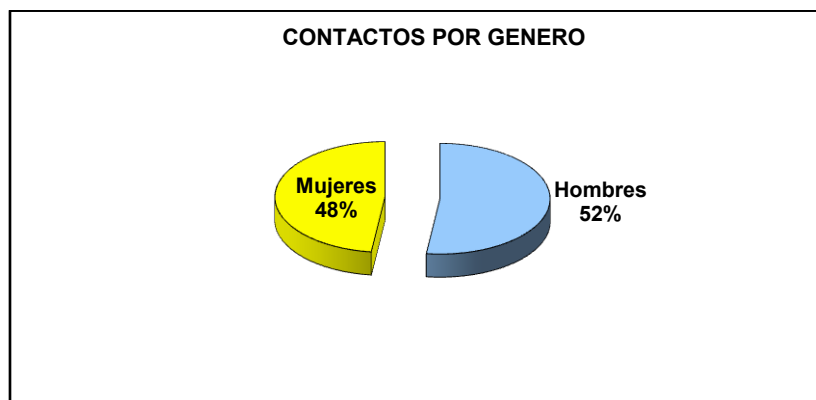
### 2.5.3 Plaza

La distribución se realizará en el momento de la venta al consumidor final que será en el lugar de construcción de las viviendas.

### 2.5.4 Promoción (Publicidad)

De acuerdo a un estudio proporcionado por Etinar, los géneros que deciden la compra se dividen en aproximadamente el mismo porcentaje, lo que sugiere que la publicidad esté orientada a familias.

**Cuadro Nro. 2.5.4.9**



**Fuente:** Etinar S.A.  
**Elaborado por:** Las Autoras

#### 2.5.4.1 Medios Escritos

**Periódicos:** avisos publicitarios a blanco y negro en el principal diario de la ciudad de Guayaquil: El Universo, diario de mayor circulación. Las secciones de los periódicos a utilizar serán los Avisos Clasificados Los

mencionados avisos se publicarán dos días entre semana y los fines de semana y se llevará a cabo una campaña más agresiva en la época de temporada alta de playa con un mayor número de apariciones en este medio.

Etapas: Lanzamiento, mantenimiento y relanzamiento.

### **El Universo**

**Clasificados Destacados**: Se piensa utilizar los clasificados destacados dependiendo de la intensidad publicitaria requerida.

Primero: Clasificado Destacado

Tamaño: 3 columnas x 5 cms

Color: Blanco y Negro

USD \$ 182.91 + IVA. cualquier día ordinario (lunes a sábado)

USD \$ 256.07 + IVA. día domingo

#### **2.5.4.2 Revistas de circulación nacional**

##### ***Vistazo***

Revista periodística con el mayor tiraje a nivel nacional. En ella se incluirán avisos promocionales del proyecto. La distribución de este medio se da a través de diversos canales: suscripciones, supermercados,

vendedores ambulantes, tiendas de barrio, librerías, entre otros. Su publicación es quincenal y los lectores son personas del segmento medio – medio alto y alto de la población.

Etapas: Lanzamiento, mantenimiento y relanzamiento.

### **Costos**

Varias Alternativas:

Pagina Entera Derecha

Tamaño: 22x27 cms

Color: Full Color

USD \$ 2.754.00 + IVA

### ***Hogar***

Revista que trata de temas diversos del hogar y la familia. De igual modo, se incluirán avisos promocionales. Los canales de distribución son los mismos que los detallados anteriormente. Su publicación es mensual y los lectores corresponden al segmento medio alto y alto.

Etapas: Lanzamiento, mantenimiento y relanzamiento.

### **Costos**

Sección Clasificados: Dos Cuartos

Tamaño: 10.0x24.2 cms

Color: Full Color

USD \$ 800.00 + IVA



Es importante destacar que debido a que las revistas antes mencionadas: Vistazo y Hogar, pertenecen al mismo grupo empresarial, se puede optar a paquetes publicitarios que comprendan una cantidad mayor a 6 publicaciones. De ser este el caso tendremos un descuento adicional del 8 % sobre los valores descritos.

#### **2.5.4.3 Internet - Revista**

Publicación escrita que además cuenta con un web site:



[www.tucasaecuador.com](http://www.tucasaecuador.com).

Especializada en la venta de vivienda, segmentándolas por ubicación, precio y otras características. Su edición es quincenal y el mercado objetivo es todo tipo de público.

Etapas: Lanzamiento, mantenimiento y relanzamiento.

#### **2.5.4.4 Promociones directas**

Entrega de productos promocionales e informativos en distintos puntos estratégicos de la ciudad: centros comerciales, vías de alto tráfico, villa modelo, ferias y en las distintas playas. Los artículos serán gorras, camisetas, lápices, etc., acompañados de trípticos.

Etapas: Lanzamiento, a partir del tercer mes y/o que coincida con el inicio de la temporada vacacional de la costa.

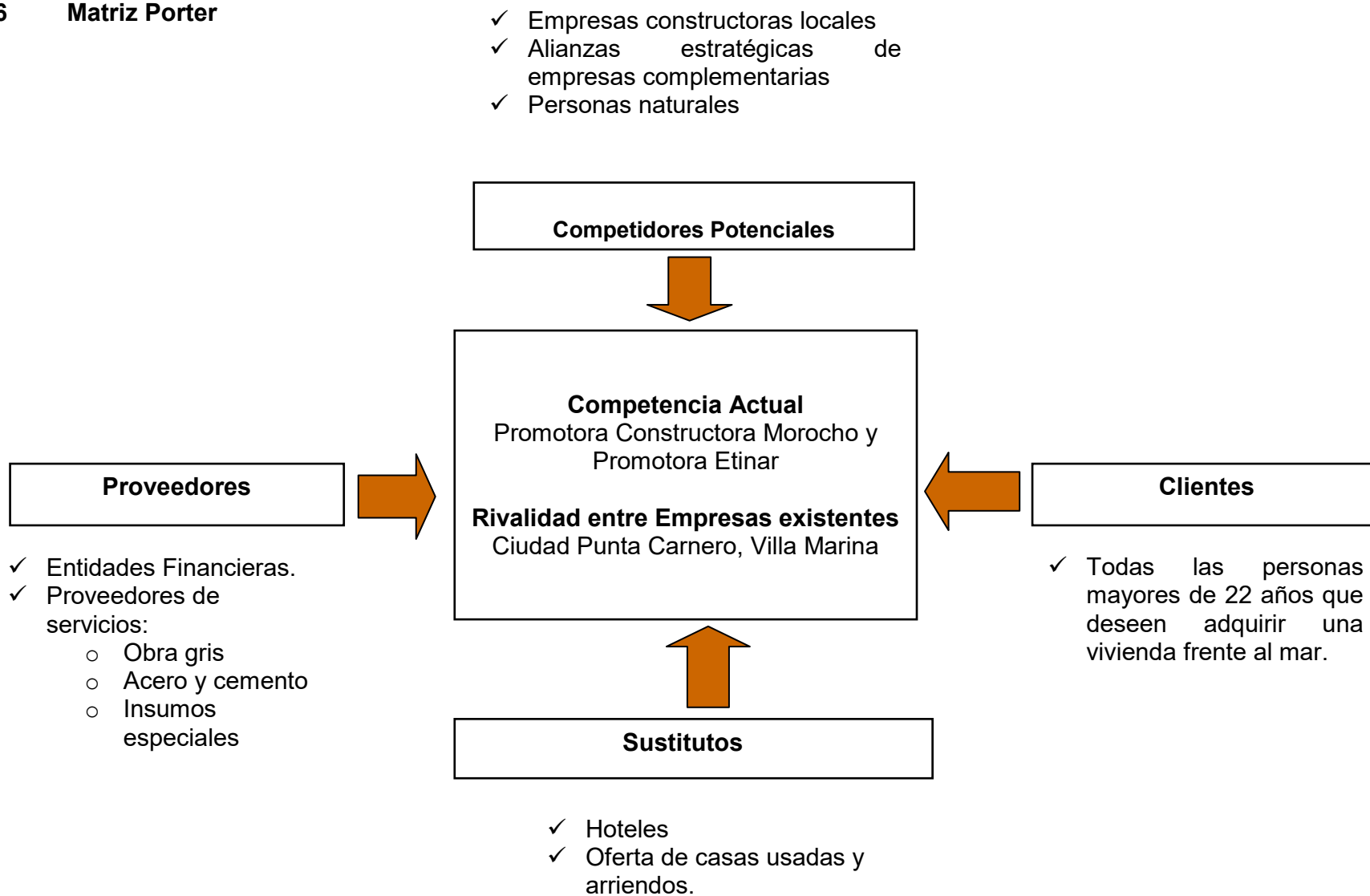
#### **2.5.4.5 Casa modelo**

Será ubicada en la ciudadela Paraíso del Mar. Este es el principal punto de venta y de promoción dado se conocerá físicamente la vivienda. Dentro de este modelo se expondrá una maqueta con la distribución de la urbanización y su localización.

Etapas: Lanzamiento, mantenimiento y relanzamiento.

Costo: Aproximado USD \$ 16,691.22

## 2.6 Matriz Porter



### 2.6.1 Competidores Potenciales

- ✓ **Empresas Constructoras Locales:** Son la principal fuente de competencia del proyecto, debido a que actualmente no existen compañías extranjeras importantes que hayan ingresado a este mercado.
  
- ✓ **Alianzas Estratégicas entre empresas complementarias (oferta de Know How):** Como forma de incrementar el volumen de negocios, se buscan uniones de promotoras y empresas constructoras que traen consigo sinergias en las que cada uno aporta el conocimiento de su negocio específico, favoreciéndose ambos de los beneficios que se generen.
  
- ✓ **Personas naturales:** Inversionistas privados que puedan asociarse con compañías especialistas en el negocio.

### 2.6.2 Competidores Actuales

- ✓ **Empresas consolidadas:** Empresas con experiencia en el mercado y conocimiento del 100% del Mercado, que ya han sobrepasado la curva de aprendizaje y por lo tanto tienen claro lo que el consumidor busca. Este conocimiento adquirido lo pueden extrapolar a proyectos inmobiliarios en la playa. Entre estas

empresas se encuentran: Etinar (Villa del Mar y Villa Marina) y Morocho (Ciudad Punta Carnero).

- ✓ **Marcas con trayectoria y reconocimiento:** Estas empresas poseen una ventaja competitiva al tener la credibilidad de haber cumplido en proyectos anteriores, situación que acelera el proceso de comercialización y, a la vez, disminuye las necesidades de inversión inicial.

### 2.6.3 Sustitutos

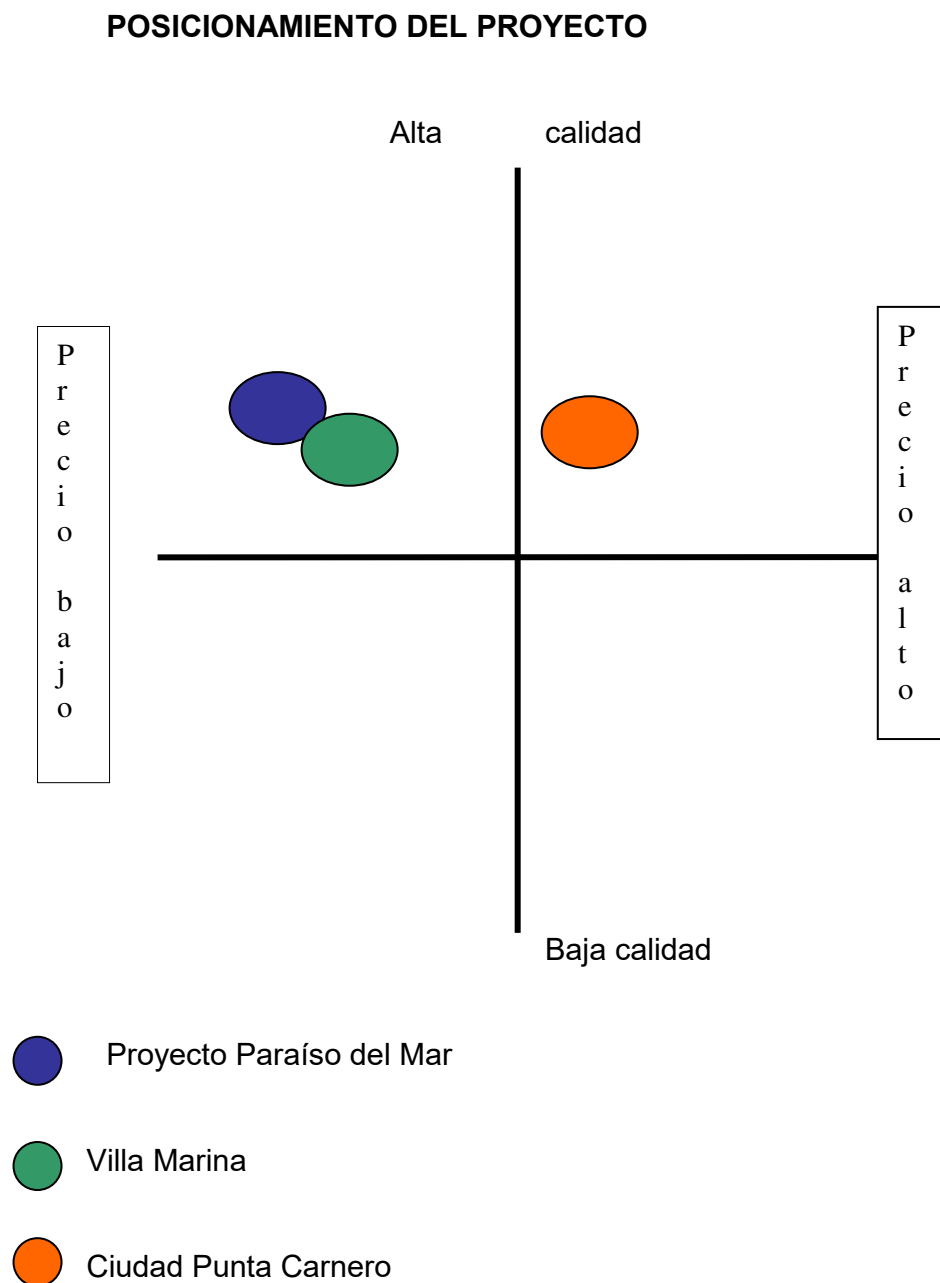
- ✓ **Hoteles:** La existencia de hoteles y la creciente remodelación de casas residenciales para convertirlas en hostales, constituyen una fuerte amenaza para los promotores inmobiliarios.
- ✓ **Oferta de casas usadas y arriendos.** Hay una variedad importante de viviendas usadas en el mercado, las cuales están a disposición para la venta o arriendo por temporada.

### 2.6.4 Proveedores

- ✓ **Concentración de Proveedores (insumos, servicios).** Este segmento se divide en tres grupos claramente definidos:

- ✓ **Obra Gris.** En este rubro se encuentran los contratistas para movimientos de tierra y mano de obra, en los cuales hay gran diversidad de proveedores en el mercado. Este grupo cuenta con un bajo poder de negociación.
  
- ✓ **Acero y cemento.** Se encuentran las empresas encargadas de la producción de estos materiales, entre estas se encuentran Holcim y Andec. El poder de negociación de este proveedor es alto al existir prácticamente un solo productor de estos insumos.
  
- ✓ **Insumos especiales (cerámica, pintura, y acabados).** En el mercado existe un gran número de oferentes, debido a lo cual su poder de negociación es bajo.
  
- ✓ **Concentración de Proveedores Financieros:** Al ser el financiamiento bancario la principal fuente de obtención de recursos para la construcción de las obras, hacen que estas entidades tengan un alto poder de negociación.

## 2.7 Matriz de Posicionamiento: Precio Vs. Calidad



**Fuente:** Las Autoras  
**Elaborado por:** Las Autoras

Como se puede observar en la matriz de posicionamiento, el Proyecto Paraíso del Mar tiene la mejor calidad en acabados y el menor precio con respecto a su competencia. La estrategia de posicionamiento de Paraíso del Mar es la del seguidor. Básicamente se copiará los tipos de vivienda de Villa Marina que es el líder, pero con ciertas mejoras en la calidad<sup>11</sup> y ligeramente inferior en el precio<sup>12</sup>.

## 2.8 Matriz Importancia Resultados

A continuación se muestra una comparación entre Paraíso del Mar con Villa Marina, su principal competencia, utilizando la matriz de Importancia-Resultados calculados sobre un máximo posible de 10 puntos.

**Cuadro Nro. 2.8.1 “A”**

	<b>Atributos</b>	<b>Paraíso del Mar</b>	<b>Villa Marina</b>
1	Precio	10	8
2	Ubicación	10	8
3	Diseño	10	7
4	Facilidades de Pago	7	10
5	Efecto experiencia	1	10

**Fuente:** Encuesta Nro. 1  
**Elaboración:** Las autoras

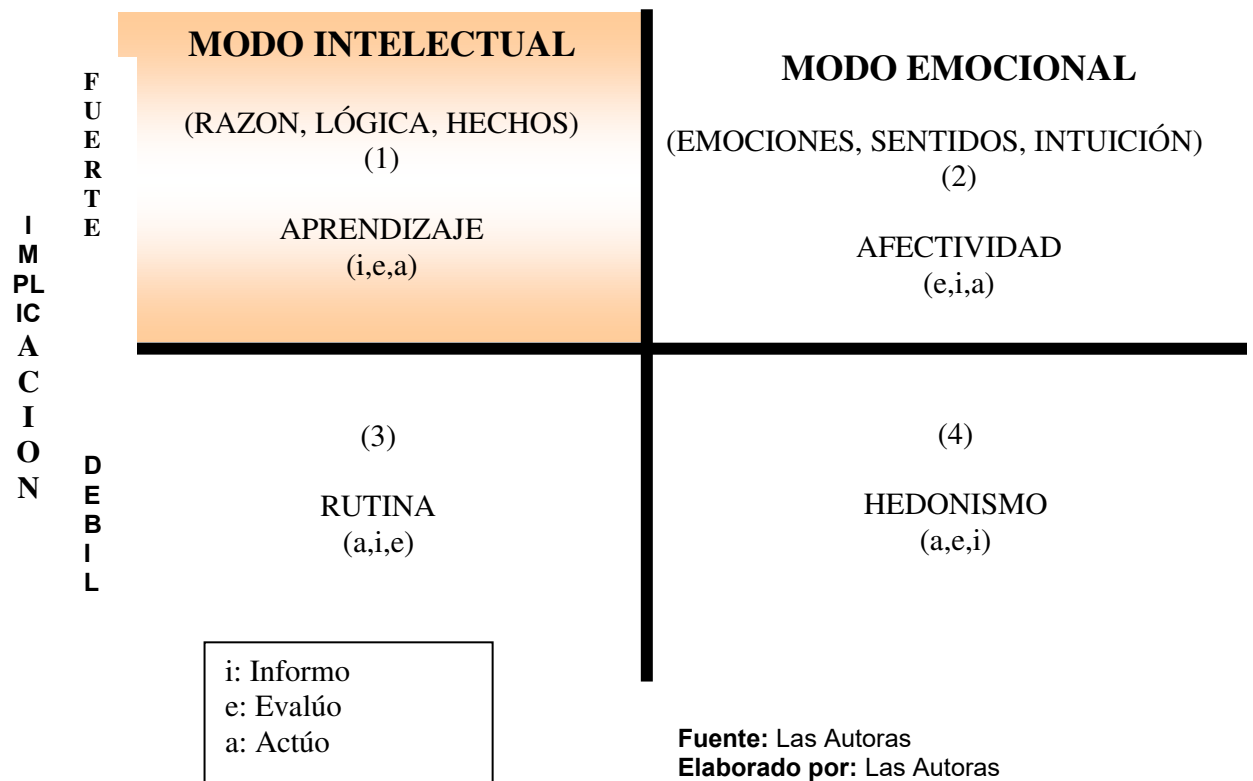
<sup>11</sup> Calidad Villas Paraíso del Mar: Poseerá 3 tipos de acabados, de los cuales inclusive el más económico (A) es de mejor acabado que el básico que ofrece Villa Marina. Véase Capítulo 3 numeral 6.

<sup>12</sup> Precio Villas Paraíso del Mar: Existe una diferencia de \$2000 menos que Villa Marina (con los mismos acabados)





## 2.9 Modelo De Implicación FCB

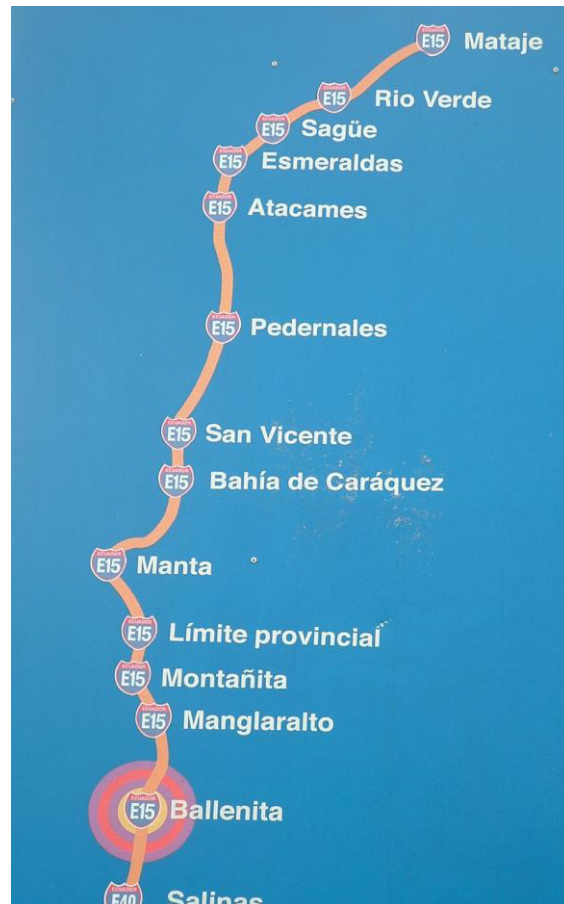


La matriz de implicación FCB nos muestra que el proyecto “Paraíso del Mar” se encuentra ubicado en el primer cuadrante debido a que pertenece al **Modelo Intellectual** con **Implicación Fuerte** (Informar, Evaluar, Actuar); esto quiere decir que el consumidor antes de realizar la compra de su vivienda va a informarse acerca de las opciones que le ofrece el mercado inmobiliario, posteriormente las evaluará tomando en cuenta precio, ubicación y beneficios que cada propuesta le brinda y finalmente tomará la opción habitacional que más le convenga de acuerdo a sus necesidades.

## CAPÍTULO III

### ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 LOCALIZACIÓN



La localización para la realización de este proyecto tendrá lugar en el km. 2 de la vía del pacífico o también llamada Ruta del Sol, entre Ballenita y Manglar Alto. Se ha escogido esta zona debido a que en la última década ésta ha experimentado un gran desarrollo tanto comercial como urbanístico, lo que

permite que la ciudadanía tenga acceso a todos los servicios que una ciudad ofrece (Clínicas, Centros Comerciales, Cines, Supermercados, etc.), además de esta vía que conduce a las diferentes playas del perfil costanero del Ecuador.

Otra ventaja por la cual se ha considerado este sector para construir Paraíso del Mar, se debe a que no es muy concurrido por las personas, sus aguas son tranquilas, con una temperatura que fluctúa entre los 25 y 28 grados centígrados, dependiendo de la época del año; en donde se pueden desarrollar actividades tales como pesca, buceo, snorkeling, además de disfrutar de la paz que la playa ofrece.

Paraíso del Mar cuenta actualmente con vías de acceso en buen estado, infraestructura básica tales como agua potable, alcantarillado, luz eléctrica, y teléfono.

A continuación (Cuadro Nro. 3.1 “A”) se muestran las distancias entre Guayaquil y las principales playas que se encuentran en la Península, con lo que se observa la cercanía entre el Puerto Principal y estos balnearios.

**Cuadro Nro. 3.1 “A”**

<b>Playa</b>	<b>Distancia de Guayaquil</b>
Salinas.	147 Kms.
Punta Carnero.	139 Kms.
Ballenita	135 Kms.
Punta Blanca	152 Kms.
Capaes	141 Kms.
Ayangué	171 Kms.
Manglaralto	185 Kms.
Montañita	189 Kms.
Olón	192 Kms.

**Fuente:** M.I. Municipio de Santa Elena  
**Elaborado por:** Las autoras

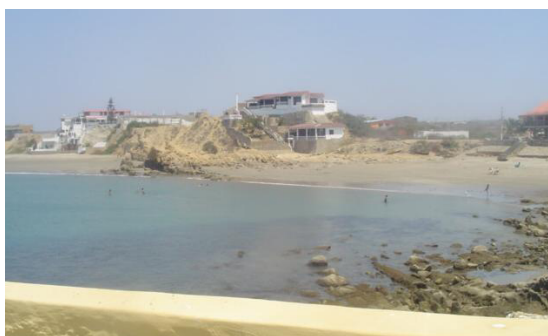
Para una mejor ilustración y para observar la belleza de la zona, a continuación se muestran fotografías de las playas del sector:



**Punta Blanca, Entrada Nro. 7**



**Punta Blanca, Entrada Nro. 5**



**Playa "El Mancito"**

## **3.2 ANÁLISIS DEL USO DEL SUELO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS**

### **Línea Base Ambiental**

#### **3.2.1 Medio Físico**

Para poder tener una idea de la repercusión del proyecto, a continuación se evalúan y presentan los datos de línea base sobre las características ambientales del estudio del área.

#### **3.2.2 Topografía**

La superficie del terreno consiste en un área regular cuya cota<sup>13</sup> se encuentra aproximadamente a +4.50 m sobre el nivel del mar.

#### **3.2.3 Suelo**

El terreno de la Urbanización Paraíso del Mar está constituido por material estratificado. Entre las cotas +4.50m y +2.00m se encuentra material pétreo competente, constituido por horizontes de calizas conchíferas. Entre las cotas +2.00m +1.60m ocurre un pequeño estrato de Arcilla Gris, seguido por un estrato de Arcilla Amarilla Verdosa bajo esta. A partir de éste, bajo el nivel del mar, se presenta un horizonte de Arcilla Gris Verdosa, entre las cotas -1.00m y -4.00m.

---

<sup>13</sup> Altura sobre el nivel del mar.

### Especificaciones del suelo

Las especificaciones para el uso del suelo según el municipio de Santa Elena son las que se muestran en el Cuadro Nro. 3.2.3 "A":

**Cuadro Nro. 3.2.3 "A"**

<b>USOS DE SUELO PARAÍSO DEL MAR</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>SEGÚN MUNICIPIO</b>	<b>PARAÍSO DEL MAR</b>
Viviendas	60%	20,100.00
Área de Circulación	20%	6,700.00
Áreas Verdes	20%	6,700.00
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>33,500.00</b>

**Fuente:** M.I. Municipio de Santa Elena  
**Elaborado por:** Las autoras

Actualmente no existe una norma específica que determine la densidad mínima exigida, por lo que se ha usado como referencia la Ordenanza Municipal de Guayaquil el mismo que, como se muestra en el Anexo 3 "A", sirve de referencia para usar en proyectos fuera de la ciudad de Guayaquil.

A continuación se podrá apreciar las fotos del terreno (desde un ángulo de 90°) en el cual se pretende construir, para una mayor ilustración:



**Terreno: 33.500 m<sup>2</sup>**

### 3.3 URBANIZACIÓN

Las etapas del proceso de urbanización del terreno, consisten en:

1. Levantamiento topográfico
2. Tramites municipales
3. Movimiento de Tierras
4. Cerramiento
5. Instalación de servicios básicos
6. Construcción de aceras y calles, pavimentación, etc.

Cabe mencionar que en la primera etapa de la ciudadela, el proceso de urbanización tomará aproximadamente 7 meses<sup>14</sup>, en base al Anexo 3 “C”. Debido a la investigación realizada, la construcción puede iniciar al fin de la etapa de Instalación de servicios básicos, por lo que se planea construir en el quinto mes desde que se comienza a urbanizar.

La segunda etapa será urbanizada mientras se construyen las villas de La primera etapa, con la finalidad de ganar tiempo (Ver Anexo 3 “D”).

En el Anexo 3 “E” se puede observar el porcentaje de cada etapa de urbanización con respecto al costo total de este rubro.

---

<sup>14</sup> El cronograma de Urbanización se podrá observar en el Anexo 3 “B”.



### **3.4 REQUISITOS PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LA PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

#### **3.4.1 Documentos para la construcción**

1. Solicitud para registro de construcción (firmada por el propietario o arrendatario)
2. Copia de la escritura catastrada o contrato de arrendamiento vigente.
3. Certificado de no ser deudor.
4. Copia de pago del impuesto predial del último año.
5. Copia de la cédula de identidad del propietario.
6. Copia de la cédula de identidad del responsable técnico.
7. Copia del certificado de votación del responsable técnico.
8. Copia del carnet profesional del responsable técnico
9. Tres juegos de planos arquitectónicos firmados por el propietario y el responsable técnico.
10. Un juego de planos eléctrico, sanitarios, estructurales firmados por el propietario y Responsable técnico
11. Pago del 1 x 1000 al Colegio de arquitectos por planificación y construcción (original y copia).
12. Certificado de la Dirección Provincial de Salud del Guayas.

### **3.4.2 Documentos para la Urbanización**

1. Solicitud dirigida al Alcalde en especie valorada firmado por el propietario o arrendatario.
2. Copia de escrituras.
3. Copia de cédula de identidad.
4. Pago del último predio urbano.
5. Certificado de no ser deudor.
6. Tres juegos de planos urbanísticos, eléctricos, sanitarios y viales.
7. Un juego de planos arquitectónico.
8. Pago del 1x 1000 al Colegio de Arquitectos, por planificación y construcción.
9. Certificado de la Dirección provincial de Salud del Guayas.

### **3.4.3 Trámites legales**

A continuación se describen los principales trámites que deben realizarse para el desarrollo de un proyecto inmobiliario.

#### **✓ Certificado de Registro de Construcción**

Es el permiso otorgado para autorizar la construcción de obras iniciales y su trámite es obligatorio. En el mismo se aprueban la implantación, áreas, volúmenes, fachadas, usos de la edificación, estructuras y planos generales.

✓ **Certificado de Modificación de Planos**

Es la modificación efectuada durante el proceso y que puede afectar la implantación, las áreas o volúmenes y los usos de edificación autorizados originalmente.

✓ **Certificado de Registro Catastral**

Es la declaración formal a la cual están obligados el propietario y el responsable técnico para poder determinar con precisión los impuestos prediales. La omisión de esta declaración constituye la figura de evasión tributaria.

✓ **Certificado de Inspección Final**

Esta certificación tiene por objetivo verificar y determinar si la construcción se ajusta a los planos, si el catastro va conforme a lo declarado y/o si pudiera existir violación a la Ordenanza, verificar condiciones de habitabilidad, entre otros aspectos.

✓ **Certificado de Transferencia de Dominio**

✓ **Certificado Regularización de Edificación**

Es una ordenanza que se expidió con el fin de regularizar las obras terminadas que carecían de permiso o registro de construcción para edificar, han edificado fuera de normas o no han tramitado su inspección final.

### **3.5 IMPLEMENTACIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS**

#### **3.5.1 Sistema de Agua Potable**

Se abastecerá a la Urbanización con tuberías PVC de 315 mm a 110 mm. La distribución de agua esta conformada por circuitos abiertos con tubería de Cloruro de Polivinilo norma INEN 1373 de 110 mm y 90 mm y válvulas. La red de tuberías lleva anclajes que tienen como finalidad evitar que por efecto de los empujes producidos por la presión hidrostática la línea instalada se mueva o vibre haciendo que fallen sus accesorios como codos, tee, y yee.

#### **3.5.2 Sistema de Aguas Servidas**

El sistema de Aguas Servidas tendrá los siguientes componentes:

- Cajas Domiciliarias para cada residencia.
- Red de Tuberías
- Cámaras de Revisión por cambio de dirección o longitud de tubería.
- Estación de bombeo de Aguas Servidas.
- Planta de Tratamiento Aerovía de Aguas Residuales

Las cajas de recolección de cada residencia formarán parte de la red terciaria de recolección de aguas servidas. Estas tendrán una estructura de hormigón simple con tapa de hormigón armado y sus dimensiones internas son: 0.50 x 0.65 m. Adicionalmente se instalaran cámaras de

revisión para recoger tirantes de los colectores terciarios y transportar el agua residual hasta la estación de bombeo y Planta de Tratamiento.

Finalmente el efluente tratado se evacuará mediante un colector de 250 mm hacia el canal de drenaje de Aguas Lluvias más cercano.

### **3.5.3 Sistema de Aguas Lluvias**

El Sistema de Aguas Lluvias esta compuesto por:

- Calles
- Sumideros Verticales
- Cámaras de Revisión
- Red de Tuberías
- Descarga a cámara del colector principal de Aguas Lluvias

Las calles tienen pendiente transversal mínimo de 2% hacia las cunetas, tanto en las aceras como en las cunetas. El agua de las calles internas va a ser drenada hacia los colectores de aguas lluvias mediante sumideros y a su vez dichos colectores llevaran las aguas lluvias al sistema de recolección general de la urbanización.

### **3.5.4 Red de Distribución Eléctrica y Alumbrado Público**

El proyecto cuenta con un diseño eléctrico con las Normas establecidas en el Código Nacional Eléctrico (NEC), las Regulaciones y Ordenanzas

locales y a las Normas y Reglamentos establecidos por la Empresa Eléctrica del Ecuador INC.

### 3.6 DENSIDAD POBLACIONAL DEL PROYECTO

La densidad poblacional del proyecto se la ha estimado de acuerdo al siguiente cálculo (Cuadro Nro. 3.6 “A”):

**Cuadro Nro. 3.6 “A”**

<b>Densidad</b>	
Número de Viviendas:	200.00
No. Personas/Vivienda:	5.00
<b>Total Densidad Proyecto:</b>	<b>1,000.00</b>
Hectáreas Proyecto	3.35
<b>Habitantes Por Hectárea</b>	<b>298.51</b>

**Fuente:** Las Autoras  
**Elaborado por:** Las autoras

### 3.7 MODELOS DE VIVIENDAS

La urbanización Paraíso del Mar contará con 200 viviendas construidas en un terreno de 33,500m<sup>2</sup>, en el cual se incluyen las vías interiores, áreas verdes, club social y demás superficies comunes del proyecto. Dentro del club social se incluirá: piscina para adultos y otra para niños, cancha de tenis, cancha multi-deportiva, BBQ, juegos infantiles.

En esta ciudadela se construirán dos modelos distintos que se diferenciarán en diseño, metros cuadrados de construcción, número de cuartos y la utilización de distintos materiales de acabados si el comprador así lo solicita. De esta manera, cada cliente podrá elegir por un valor adicional cualquier mejora o cambio en sus acabados.

Para un proyecto de 200 villas se han estimado las siguientes necesidades de superficie, detalladas en el Cuadro Nro. 3.7 "A":

**Cuadro Nro. 3.7 "A"**

<b>Áreas</b>	<b>Metros Cuadrados</b>
Área de Terreno por vivienda	100
Área Neta Vendible 60%:	20,000
Área Total de Terreno	33,500
Área mínima de Construcción por Villa	60

**Fuente:** Las Autoras

**Elaborado por:** Las autoras

De acuerdo al cuadro expuesto anteriormente, fuera de la construcción de viviendas, el área restante del terreno es de 13.500 m<sup>2</sup>, la misma que se distribuirá de la siguiente manera:

- ✓ 2.700 m<sup>2</sup> Club privado
- ✓ 10.800 m<sup>2</sup> Estructura vial, aceras, etc.

Los modelos de casas propuestos para este proyecto son los que se exponen a en el Cuadro Nro. 3.7 “B” a continuación:

**Cuadro Nro. 3.7 “B”**

<b>Modelo de Casa</b>	<b>Unidad</b>	<b>Construcción</b>
Estrella Marina	m2	72
Corales	m2	60

**Fuente:** Las Autoras

**Elaborado por:** Las Autoras

En el modelo 1 el cual lo denominaremos Corales, la villa tiene las siguientes características (Cuadro Nro. 3.7 “C”):

**Cuadro Nro. 3.7 “C”**

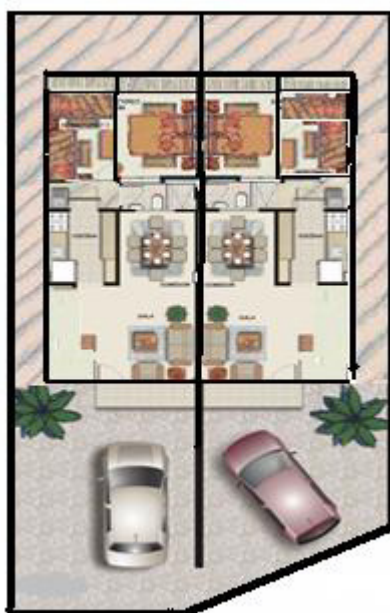
**MODELO CORALES  
CARACTERÍSTICAS**

Área de Construcción:	60 m2
No. De Plantas:	1
No. De Dormitorios	2
No. de Baños:	1

**Fuente:** Las Autoras

**Elaborado por:** Las Autoras



**Fachada Corales:****Plano Arquitectónico Corales:**

**Una sola planta**

Mientras que el Modelo 2, llamado Estrella Marina, cuenta con las características que se muestran en el Cuadro Nro. 3.7 “D”:

**Cuadro Nro. 3.7 “D”**

<b>MODELO ESTRELLA MARINA CARACTERÍSTICAS</b>	
AREA DE CONSTRUCCIÓN:	72 m2
No. DE PLANTAS:	2
No. DE DORMITORIOS:	3
No. DE BAÑOS:	2

**Fuente:** Las Autoras

**Elaborado por:** Las Autoras

**Fachada Estrella Marina:**



**Plano Arquitectónico Estrella Marina:**

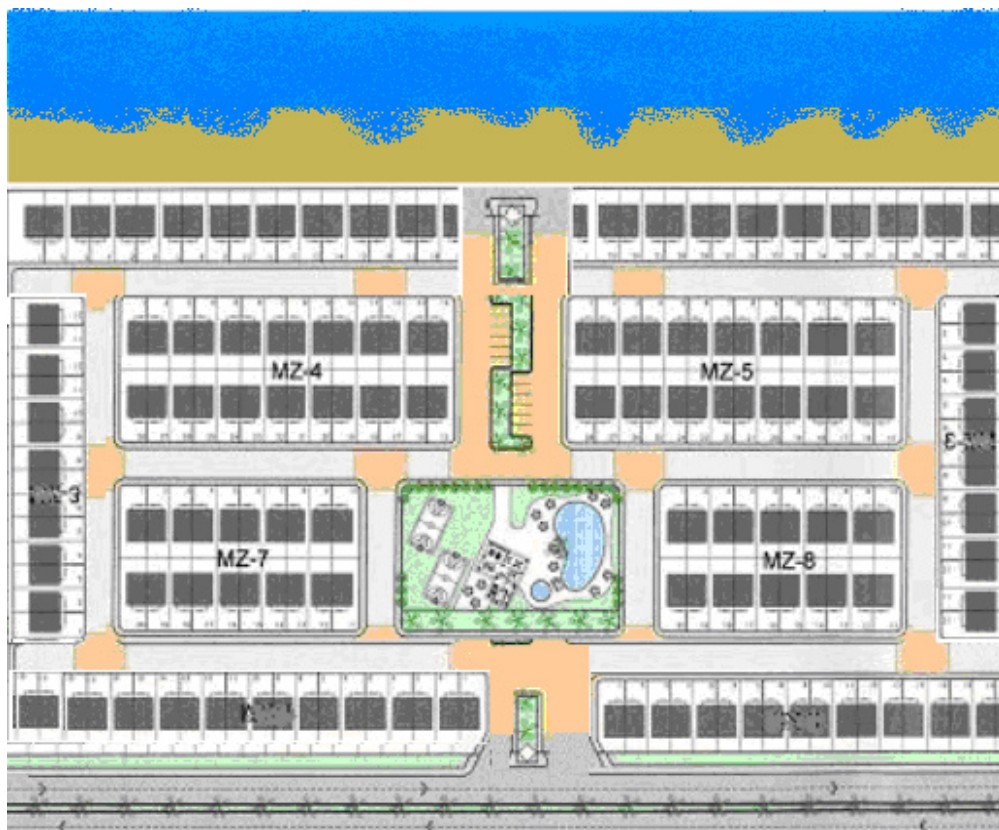


**Planta Alta**



**Planta Baja**

## PLANO URBANÍSTICO



### 3.8 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

En el Cuadro Nro. 3.8 “A” que se muestra a continuación se detallan las especificaciones técnicas generales que tendrán cada una de las villas a construirse y que incluyen los Acabados Básicos.

**Cuadro Nro. 3.8 “A”**

<b>ESPECIFICACIONES TÉCNICAS GENERALES</b>	
Estructura	Hormigón armado
Paredes	Bloques de mampostería
Instalaciones Eléctricas	Empotradas
Instalaciones Sanitarias	Empotradas
Instalaciones Hidráulicas	Bomba con tanque de presión
Cubierta	Steel Panel o similar
Pisos	Contrapiso hormigón simple
Aluminio	Anodizado, natural
Vidrios	Natural, claro
Closets	Sólo puertas (plasticloset)
Puerta Principal	Madera
Puerta Servicio	Metálica
Puertas Interiores	Madera (en dormitorios y baños)
Pintura Interior	Tipo Doméstica (Pinturas Unidas) o similar
Piezas Sanitarias	F.V. o Edesa, color blanco
Griferías	F.V. o Edesa, acabado cromo
Cerámica en Paredes	Cerámica 20x20, Italpisos (en baños y cocina)
Cerámica en Pisos	Cerámica 30x30, Italpisos (en toda la villa)
Lavandería	Lavarropa de granito
Lavadero de Cocina	Acero de un pozo (Teka o similar)

**Fuente:** Demaco Cia. Ltda.

**Elaborado por:** Las autoras

Los clientes podrán escoger entre tres tipos de acabados para su villa: Acabados Básicos, los mismos que se encuentran especificados en el Cuadro Nro. 3.8 “A”, los Acabados Tipo A y los Tipo B.

Los Cuadros Nro. 3.8 “B” muestra la Opción de Acabados A, la misma que incluyen una serie de complementos a las especificaciones técnicas

generales, dándole un valor agregado a la villa. En tanto que el Cuadro 3.8 “C” muestra Opción de Acabados B, los mismos que se consideran de lujo, dirigida a aquellos clientes que desean diferenciarse. Cabe recalcar que la opción de acabados B consta de acabados de lujo y es mas completa que la A; variando lógicamente también en precios.

**Cuadro Nro. 3.8 “B”**

<b>ACABADOS OPCIÓN A</b>	
COCINA	MESONES CON GRANITO
	AZULEJOS EN TODA LA COCINA
BAÑOS	AZULEJOS GRAIMAN O SIMILAR EN TODO EL BAÑO
CLOSETS	MDF EN CADA DORMITORIO
PISOS Y ESCALERA	CERÁMICA 30X30 GRAIMAN O SIMILAR
INSTALACIÓN AGUA	CISTERNA 2x1x1,50

**Fuente:** Demaco Cia. Ltda.  
**Elaborado por:** Las autoras

**Cuadro Nro. 3.8 “C”**

<b>ACABADOS OPCIÓN B</b>	
COCINA	ANAQUELES
BAÑOS	INODORO Y LAVAMANOS DE LUJO FV
	GRIFERÍA FV LUJO
PISOS	PORCELANATO
RASTRERAS	h= 10 cm. CERÁMICA
MOLDURAS	INTERSECCIÓN TUMBADO CON PAREDES
CLOSETS	MDF EN CADA DORMITORIO
ESCALERA	RECUBIERTA DE GRANITO
EXTERIOR	ADOQUINES
LAVANDERÍA	LAVA ROPA DE PORCELANA

**Fuente:** Demaco Cia. Ltda.  
**Elaborado por:** Las autoras

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO**

#### **4.1 Introducción**

El presente estudio de factibilidad financiera está realizado en función de cotizaciones y presupuestos, conjuntamente con el estudio de mercado realizado tanto a los clientes potenciales, como a la posible competencia. Tanto los precios de venta como los costos de construcción, promoción y gestión de comercialización son valores de mercado, por lo que se prevé que las estimaciones realizadas arrojarán un bajo margen de error.

#### **4.2 Supuestos del Estudio Financiero**

Previo a la enumeración de supuestos, cabe mencionar que este estudio se ha realizado bajo un escenario bastante conservador, con el fin de que se acerque en lo posible a la realidad y descartar de esta manera cualquier cambio imprevisto en el mercado.

- ✓ Se tomó como base los costos de las especificaciones técnicas generales, descritas en el Capítulo Nro. 3, Cuadro 3.9 “A”, es decir con los acabados básicos de las villas, de tal manera que el estudio financiero no se vea afectado con la elección final de acabados “A” y “B” por la que opte el cliente, pues en el caso

de que fuere así, solamente se tendría como resultado un incremento en la utilidad.

- ✓ Para pronosticar la venta de viviendas vacacionales se ha dividido el año en dos categorías de acuerdo a la época<sup>15</sup>; esto es: meses de temporada alta (diciembre a marzo) y meses de temporada baja (el resto del año), por lo cual se ha considerado contar con un staff de cuatro vendedores, de tal forma que en temporada baja se vendan como mínimo ocho villas y en temporada alta dieciséis; de las cuales en base a la preferencia de los encuestados (Capítulo 2 Encuesta Nro. 1, Gráfico Nro. 2.3.10) el 27% prefieren el modelo de Corales y el 73% el modelo de Estrella Marina<sup>16</sup>, se pronostica esta relación para la venta de las villas. Por lo tanto se asume que se venderán en un mes normal en total 2 villas Corales y 6 Estrella Marina, mientras que en un mes pico se venderán 4 villas Corales y 12 Estrella Marina.

---

<sup>15</sup> Datos basados en la experiencia de varias promotoras inmobiliarias (Cuadro Nro. 4.1.2 "A")

<sup>16</sup> Además se tomó esta relación en base a las ventas de Villa Marina, donde el 69% fueron villas de modelos similares a Estrella Marina y solo el 31% similares a corales.



**Cuadro Nro. 4.2.1 "A"**

CDLA.	PROMOTORA	NRO. DE VEND.	VTAS X VEND. MES PICO	VTAS X VEND. MES NORMAL
VILLA MARINA	ETINAR	7	7	3
CIUDAD PUNTA CARNERO	CM CONSTRUCCIONES	4	3	1
ARENAS	CONBAQUERIZO	3	5	2

**Fuente:** Promotoras Inmobiliarias descritas.

**Elaborado por:** Las autoras.

- ✓ Para la construcción de las villas, se realizará un convenio con una constructora, la cual de acuerdo a la investigación realizada, cobrará entre un 6% a un 9% de comisión sobre el costo de la obra a construir. El planteamiento de desembolsos a ésta será: el 30% de entrada y el 70% restante se le pagará en cuotas iguales hasta que termine el plazo otorgado por la Promotora para la entrega de las villas<sup>17</sup>.

### 4.3 Inversión

Para la realización de este proyecto se han considerado dos escenarios, el primero se basa en el supuesto de contar con capital propio (sin préstamo bancario) y el segundo con financiamiento bancario.

<sup>17</sup> Sistema adoptado por varias constructoras en el mercado.

### 4.3.1 Escenario de Inversión sin Financiamiento

En este escenario se ha contemplado que la inversión inicial será de \$1.500.000, basado en el supuesto que uno de los accionistas aportará con el terreno para la realización del proyecto, mientras que el otro contribuirá con la diferencia para empezar con la ejecución de Paraíso del Mar. Para una mejor ilustración del reparto de la inversión inicial a continuación se muestra el Cuadro No. 4.3.1 "A".

**Cuadro Nro. 4.3.1 "A"**  
**APORTACIÓN DE LOS ACCIONISTAS**

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		1.464.200,00
CAJA/ BANCOS	727.200,00	
INVENTARIO: TERRENO	737.000,00	
<b>ACTIVO FIJO</b>		35.800,00
OFICINA	30.000,00	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.200,00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	2.600,00	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>1.500.000,00</b>

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

### 4.3.2 Escenario de Inversión con Financiamiento

En el caso de realizar el proyecto con financiamiento bancario se ha supuesto que la inversión Inicial deberá ser de al menos el 30% del costo total del proyecto<sup>18</sup>, de acuerdo a la investigación realizada de las políticas bancarias de las instituciones financieras que otorgan este tipo de créditos en esta clase de proyectos, para lo cual se deberá entregar al

<sup>18</sup> Véase Cuadro Nro. 4.3.2 "A"

banco un estudio con el que se demuestre que éste será rentable y que justifica su realización.

**Cuadro Nro. 4.3.2”A”**

**INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO**

COSTO TOTAL DEL PROYECTO	3.719.409,41
INVERSIÓN INICIAL PARAÍSO DEL MAR	1.172.800,00

**Fuente:** Las autoras

**Elaborado por:** Las autoras

En el cuadro a continuación se muestra la aportación inicial de los socios.

**Cuadro Nro. 4.3.2 “B”**

**APORTACIÓN DE LOS ACCIONISTAS**

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		1.137.000,00
CAJA/ BANCOS	400.000,00	
INVENTARIO: TERRENO	737.000,00	
<b>ACTIVO FIJO</b>		35.800,00
OFICINA	30.000,00	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.200,00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	2.600,00	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>1.172.800,00</b>

**Fuente:** Las autoras

**Elaborado por:** Las autoras

#### 4.4 Costos

A continuación se describirán los diferentes costos en los que se incurrirán para el desarrollo del proyecto:

#### 4.4.1 Costos de Urbanización

Debe recalcar que el costo del terreno sin urbanizar es de \$22/m<sup>2</sup>, el costo de urbanizar es \$35/m<sup>2</sup>, con lo que termina costando el terreno de cada villa \$5.500 (véase Cuadro Nro. 4.4.1 “A”).

**Cuadro Nro. 4.4.1 “A”**

COSTO M <sup>2</sup> DE TERRENO S/URB	COSTO M <sup>2</sup> DE URBANIZAR TERRENO	COSTO TOTAL TERRENO URBANIZADO	TOTAL M <sup>2</sup> /VIVIENDAS	COSTO TOTAL TERRENO POR VILLA
\$ 22	\$ 35	\$ 55	100	\$ 5.500

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

Este costo ha sido determinado en base a la ubicación del terreno y a lo que tiene a su alrededor, pues este tipo de costos se los mide en base a la plusvalía de la zona. Véase Cuadro Nro. 4.4.1 “B”

**Cuadro Nro. 4.4.1 “B”**

URBANIZ.	CIUDAD PUNTA CARNERO	VILLA MARINA	LAS ARENAS	VILLA DEL MAR	TAOS	MEDIA
TERRENO (\$/m <sup>2</sup> )	16	18	25	14	27	20

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

#### 4.4.2 Costos de Construcción

El costo de construcción, ha sido determinado en base al del mercado. Como se puede observar en el Cuadro Nro. 4.4.2 “A” , las urbanizaciones expuestas, las mismas que representan competencia para Paraíso del

Mar, difieren de su costo por metro cuadrado de construcción por sus distintos acabados. Por lo tanto el costo por metro de construcción de Paraíso del Mar, en base a los acabados, costo de flete y mano de obra será de \$150/m<sup>2</sup>. Cabe mencionar que se incrementará al costo de construcción un 8%, que es la comisión que la constructora nos cobrará<sup>19</sup>. Con esto se determina al costo de construcción en \$162/m<sup>2</sup>.

**Cuadro Nro. 4.4.2 “A”**

URBANIZ.	CIUDAD PUNTA CARNERO	VILLA MARINA	LAS ARENAS	VILLA DEL MAR	TAOS	MEDIA
CONSTRUCCIÓN <sup>20</sup> (\$/m <sup>2</sup> )	175	140	170	155	135	155

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

En el Cuadro Nro. 4.4.2 “B” se pueden observar los costos totales de los dos modelos de villas para los acabados básicos:

**Cuadro Nro. 4.4.2 “B”**

COSTOS	CORALES (60M <sup>2</sup> )	ESTRELLA (72M <sup>2</sup> )
COSTO UNITARIO X CASA	\$ 16.691,22	\$ 18.635,22

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

<sup>19</sup> De acuerdo a las investigaciones realizadas por las autoras, entre un 6% a un 9% es lo que generalmente cobran las constructoras del mercado por construir ciudadelas.

<sup>20</sup> El costo de construcción incluye el costo de materiales, mano de obra, club y áreas verdes.

#### 4.4.3 Otros Costos

Se incurrirán en otros costos como: publicidad, operación, sueldos y salarios, etc. Los mismos que se detallan en el Anexo 4 “A”.

#### 4.5 Precios

Los precios de Paraíso del Mar diferirán por etapas y ubicación de las viviendas. A continuación, en el Cuadro Nro. 4.5 “A”, se pueden observar los precios de los diferentes modelos con el tipo de acabado básico de las villas, éstas se venderán a diferentes precios conforme vaya incrementando el número de casas construidas, debido a que irá aumentando la plusvalía en la zona. En el siguiente cuadro se mostrarán los precios para la venta de las villas en su etapa inicial<sup>21</sup>.

**Cuadro Nro. 4.5 “A”**

<b>PRECIO DE VENTA INICIAL DE LAS CASAS</b>		
<b>TIPOS DE ACABADOS</b>	<b>CORALES</b>	<b>ESTRELLA MARINA</b>
<b>BÁSICOS</b>	<b>\$ 24.202</b>	<b>\$ 30.748</b>

**Fuente:** Las autoras

**Elaborado por:** Las autoras

Debido a su privilegiada ubicación, las viviendas del Modelo Estrella Marina variarán en su precio tal como se observa en el Capítulo Nro. 2

<sup>21</sup> Etapa Inicial: Urbanización (Instalación de servicios básicos) venta previa a la construcción de villa modelo.

Cuadro Nro. 2.5.2 “C” tomando en consideración la disposición a pagar por parte de los clientes<sup>22</sup>.

#### **4.6 Ingresos**

Para determinar los ingresos que Paraíso del Mar tendrá, se desarrolló un Flujo de ingresos en el cual se muestran los todos los ingresos por ventas que la Promotora Inmobiliaria tendrá. Esto se lo puede apreciar por modelo y tiempo de venta desde el Anexo 4 “B” hasta el Anexo 4 “M”.

Cabe mencionar que para la promotora una venta se encuentra cerrada o completa en el momento que el Banco desembolsa el dinero que le financia al cliente.

Para una mejor ilustración, a continuación se expone el Cuadro Nro. 4.6 “A” en el que se diferencian por modelo la cantidad de villas facturadas, construidas y cobradas (ventas a contabilizar) en los tres años del proyecto.

---

<sup>22</sup> En base a la Encuesta Nro. 1, pregunta 6.

Cuadro Nro. 4.6 "A"

CORALES			
AÑO	RESERVADAS	CONSTRUIDAS	VTAS. A CONTABILIZAR
I	32	22	14
II	22	32	32
III			8
<b>TOTAL</b>	<b>54</b>	<b>54</b>	<b>54</b>

ESTRELLA MARINA "A"			
AÑO	RESERVADAS	CONSTRUIDAS	VTAS. A CONTABILIZAR
I	26	15	14
II	19	30	29
III			2
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>45</b>

ESTRELLA MARINA "B"			
AÑO	RESERVADAS	CONSTRUIDAS	VTAS. A CONTABILIZAR
I	70	33	28
II	31	68	67
III			6
<b>TOTAL</b>	<b>101</b>	<b>101</b>	<b>101</b>

<b>TOTAL</b>	<b>200</b>
--------------	------------

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

#### 4.7 Financiamiento

##### Para Clientes

Debido a la facilidad que las Promotoras del mercado otorgan a sus clientes para el pago de la entrada de la villa, se ha diseñado un plan de financiamiento sin intereses para la entrada. El cliente deberá en entregar \$1.000 (reembolsable en caso de que el cliente no califica como sujeto de crédito) para reservar la vivienda y al mes siguiente comenzar a pagar el 40% del precio de la villa correspondiente a la entrada; el mismo que se le diferirá en pagos iguales a seis meses sin intereses. El



cliente recibirá su casa terminada un mes después de que termine de cancelar le total de su entrada<sup>23</sup>.

Adicionalmente, para el financiamiento de las villas, Paraíso del Mar realizará un convenio con Instituciones Financieras del país, a fin de que éstas le proporcionen el crédito necesario a los clientes por el saldo a cancelar de la vivienda<sup>24</sup>. De acuerdo a la investigación realizada, se pueden llegar a acuerdos con estos Bancos, para que otorguen el financiamiento a los clientes de la promotora para la compra de las villas y también se le de un préstamo a Paraíso del Mar para los desembolsos que ésta tenga que hacer a la constructora.

Cabe mencionar que Paraíso del Mar hará un previo análisis del perfil de crédito del cliente una vez que éste proporcione los \$1.000 de reserva de la vivienda. De esta manera la promotora se asegura para poderle financiar la entrada al cliente y a su vez se cerciora de que la el crédito será aprobado por la Institución Financiera.

Para una mejor apreciación, se adjunta en el Anexo 4 “N” la solicitud de crédito que llenará el cliente para ser analizado su crédito.

---

<sup>23</sup> Se deja un mes ya que este es el tiempo que el Banco demora en los trámites legales y en el desembolso a la Promotora.

<sup>24</sup> Banco del Pichincha, Produbanco y Banco de Guayaquil estarían dispuestas a financiarles a los clientes a las tasas mostradas en el Capítulo 1, Cuadro Nro. 1.5 “C” hasta 15 años plazo.

### **Para la Promotora**

En base a la posibilidad de solicitar financiamiento para la urbanización y construcción de la ciudadela, como se explicó en el punto 4.3.2 de este capítulo, las Instituciones financieras exigen que el proyecto tenga en activos como mínimo el 30% del costo total del proyecto. En base a este requisito, en el escenario de “inversión con financiamiento” y de acuerdo a las necesidades del proyecto, se ha considerado realizar un préstamo de \$400.000, los mismos que serán desembolsados por la Institución Financiera en base a los requerimientos del pago a la constructora (Ver Anexo 4 “Ñ” hasta el Anexo 4 “Q”).

#### **4.8 Flujo de Caja, VAN y TIR**

A fin de establecer la rentabilidad de este proyecto, a continuación se determinan el VAN y TIR del mismo (Cuadro Nro 4.8 “A”):

## Cuadro Nro. 4.8 "A"

**FLUJO DE CAJA****(CAPITAL PROPIO)**

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
	SEP-DIC	ENE-DIC	ENE-DIC	ENE-MAR
<b>INGRESOS</b>				
Venta de Corales		442.848,13	794.902,34	130.161,39
Venta de Estrella Marina		1.934.471,08	3.510.084,00	194.801,19
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>2.377.319,21</b>	<b>4.304.986,35</b>	<b>324.962,58</b>
<b>COSTOS</b>				
Costo de Urbanización	-448.896,00	-299.264,00	-424.340,00	0,00
Costo de Construcción		-983.664,00	-1.281.484,80	0,00
Costo de Ventas		-144.386,11	-99.145,13	0,00
Costo de Operación		-16.038,27	-16.519,42	-5.671,67
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>-448.896,00</b>	<b>-1.443.352,39</b>	<b>-1.821.489,35</b>	<b>-5.671,67</b>
Intereses		0,00	0,00	0,00
Depreciación		-2.437,30	-2.437,30	-2.437,30
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>931.529,52</b>	<b>2.481.059,69</b>	<b>316.853,61</b>
15% Participación trabajadores		139.729,43	372.158,95	47.528,04
Utilidad antes de impuestos		791.800,09	2.108.900,74	269.325,57
Impuestos 25%		197.950,02	527.225,19	67.331,39
<b>Utilidad Neta</b>		<b>593.850,07</b>	<b>1.581.675,56</b>	<b>201.994,17</b>
Depreciación		2.437,30	2.437,30	2.437,30
Inversión Inicial	-1.500.000,00			
Préstamo	0			
Amortización		0,00	0,00	0,00
Capital de Operación	-714.082,29			
Recuperación de capital de operación				714.082,29
Valor de salvamento				26.881,10
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-2.662.978,29</b>	<b>596.287,37</b>	<b>1.584.112,86</b>	<b>945.394,86</b>
<b>VAN</b>	<b>-251.638,44</b>			
Tasa de descuento	14,10%			
TIR		7,96%		

Fuente: Las Autoras

Elaboración: Las Autoras

Como se puede observar en el cuadro anterior, en el Flujo de Caja proyectado a 3 años en el escenario de Capital propio, se obtiene un VAN negativo, utilizando una tasa de descuento del 14.10%, con lo que se demuestra que el proyecto no es rentable, utilizando recursos propios.

Esta tasa se la obtuvo por medio de la fórmula de Rendimiento de Capital.

$$re = rf + \beta(rm - rf)^{25}$$

re= Rendimiento de Capital

rf= Tasa libre de riesgo

rm= Tasa de mercado

$\beta$  = Sensibilidad con respecto al mercado

$$re = 0.0467 + 0.84(0.088 - 0.0467)$$

$$re = 0.0814 + 0.0596$$

$$re = 0.1410$$

Para una mejor ilustración sobre algunos datos obtenidos para el Flujo de caja bajo el escenario de capital propio, se puede observar el Anexo 4 “R”.

Adicionalmente, para los dos escenarios, se determinó el Capital de Operación bajo el Método de Déficit Acumulado Máximo, el mismo que se puede visualizar en el Anexo 4 “S”.

---

<sup>25</sup> El rf se lo obtuvo de la tasa de los Bonos del Tesoro Estadounidense a 30 años al 27/01/2006. El  $\beta$  de materiales de construcción lo obtuvimos del Libro: “Análisis de las Inversiones Estratégicas” de Werner Kelehöhn, Editorial Norma, año 2004 – Edición I. El rm se lo obtuvo de la Tasa de rentabilidad neta de la industria de la Construcción de Estados Unidos ([www.yahoo.com](http://www.yahoo.com) - Finance).

En el escenario del proyecto “con financiamiento”, como se puede observar en el Flujo de Caja que se expone a continuación (Cuadro Nro. 4.7 “B”), se obtiene un VAN positivo. Esto indica que es más conveniente ejecutar este proyecto solicitando financiamiento, ya que de esta manera se utilizan recursos ajenos, se justifica el pago del crédito y además se obtiene utilidad.

Se puede observar que bajo este escenario, para la obtención de la tasa de descuento de los flujos, se utilizó la siguiente fórmula:

$$r_0 = rd(D/V) + re(P/V)$$

$r_0$  = Costo Promedio Ponderado de Capital

$rd$  = Costo del Préstamo

$D$  = Monto de la Deuda

$V$  = Valor de Empresa en el mercado

$re$  = Rendimiento de Capital

$$r_0 = 0.12(400.000/1.172.800) + 0.1410(772.800/1.172.800)$$

$$r_0 = 0.1338$$

La TIR que se obtuvo fue del 15.55%, siendo mayor al valor del  $r_0 = 13.38\%$  por lo que se demuestra también por este método que el proyecto es factible, financieramente hablando.

## Cuadro Nro, 4.8 "B"

**FLUJO DE CAJA****(CON FINANCIAMIENTO)**

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
	SEP-DIC	ENE-DIC	ENE-DIC	ENE-MAR
<b>INGRESOS</b>				
Venta de Corales		442.848,13	794.902,34	130.161,39
Venta de Estrella Marina		1.934.471,08	3.510.084,00	194.801,19
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>2.377.319,21</b>	<b>4.304.986,35</b>	<b>324.962,58</b>
<b>COSTOS</b>				
Costo de Urbanización	-448.896,00	-299.264,00	-424.340,00	0,00
Costo de Construcción		-983.664,00	-1.281.484,80	0,00
Costo de Ventas		-144.386,11	-99.145,13	0,00
Costo de Operación		-16.038,27	-16.519,42	-5.671,67
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>-448.896,00</b>	<b>-1.443.352,39</b>	<b>-1.821.489,35</b>	<b>-5.671,67</b>
Intereses		-27.291,67	-2.708,33	
Depreciación		-2.437,30	-2.437,30	-2.437,30
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>904.237,86</b>	<b>2.478.351,36</b>	<b>316.853,61</b>
<b>15% Participación trabajadores</b>		135.635,68	371.752,70	47.528,04
Utilidad antes de impuestos		768.602,18	2.106.598,66	269.325,57
Impuestos 25%		192.150,54	526.649,66	67.331,39
<b>Utilidad /Pérdida del Ejercicio</b>		<b>576.451,63</b>	<b>1.579.948,99</b>	<b>201.994,17</b>
Depreciación		2.437,30	2.437,30	2.437,30
Inversión Inicial	-1.172.800,00			
Préstamo	400.000,00			
Amortización		-300.000,00	-100.000,00	
Capital de Operación	-795.025,31			
Recuperación de capital de operación				795.025,31
Valor de salvamento				26.881,10
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-2.016.721,31</b>	<b>278.888,93</b>	<b>1.482.386,29</b>	<b>1.026.337,89</b>
<b>VAN</b>	<b>76.250,62</b>			
Tasa de descuento	13,38%			
TIR	15,55%			

Fuente: Las Autoras

Elaboración: Las Autoras

## 4.9 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad muestra los cambios que puede sufrir el Valor Actual Neto (VAN), en el momento en que se realicen diferentes variaciones al precio, cantidad de y costos<sup>26</sup> de viviendas; manteniendo constantes el resto de variables.

En los puntos a continuación se presentan los resultados de los análisis.

### Sensibilidad VAN vs. Precio

**Cuadro 4.9.1 "A"**

<b>VAN</b>	<b>% de VARIACIÓN</b>
-242452,83	0,90
-178712,14	0,92
-114971,45	0,94
-51230,76	0,96
12.509,93	0,98

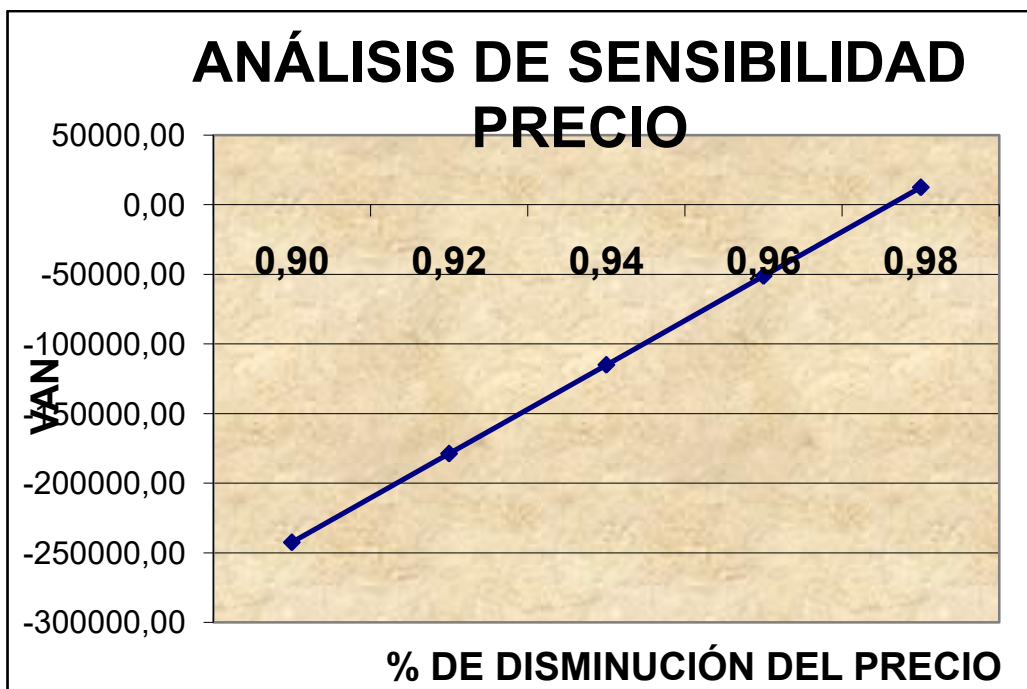
**Fuente:** Las Autoras

**Elaboración:** Las Autoras

---

<sup>26</sup> Costos: Costos de Construcción y Urbanización

Gráfico 4.9.1 “A”



Fuente: Las autoras  
 Elaboración: Las autoras

El cuadro y gráfico anteriormente expuestos muestran el punto máximo en el que se podrían reducir los precios sin tener pérdidas, en el supuesto caso que la competencia disminuya los mismos en vista de que los precios de Paraíso del Mar son inferiores.

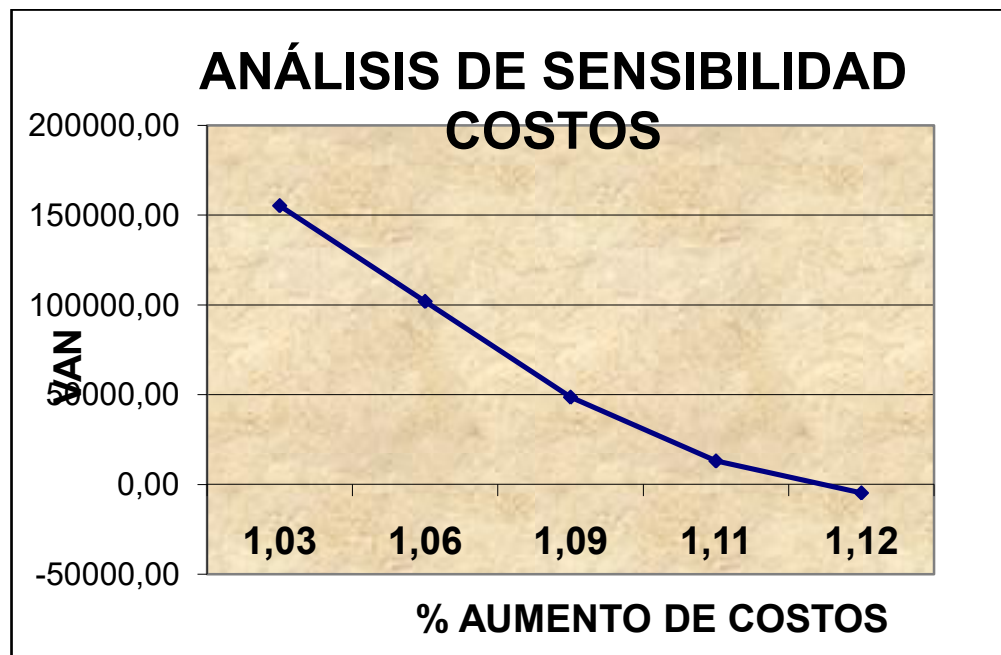
**Sensibilidad VAN vs. Costos**

Cuadro 4.9.2 “A”

VAN	% DE VARIACIÓN
155232,67	1,03
101888,25	1,06
48543,82	1,09
12980,87	1,11
-4800,61	1,12

Fuente: Las Autoras  
 Elaboración: Las Autoras  
 Gráfico 4.9.2 “A”





**Fuente:** Las autoras  
**Elaboración:** Las autoras

En este análisis se muestra cuán sensible es el comportamiento del VAN con respecto a los costos, es decir en qué proporción se podrían incrementar éstos sin dejar de ser competitivos.

**Sensibilidad VAN vs. Cantidad**

## MODELO CORALES

Cuadro 4.9.3 "A"

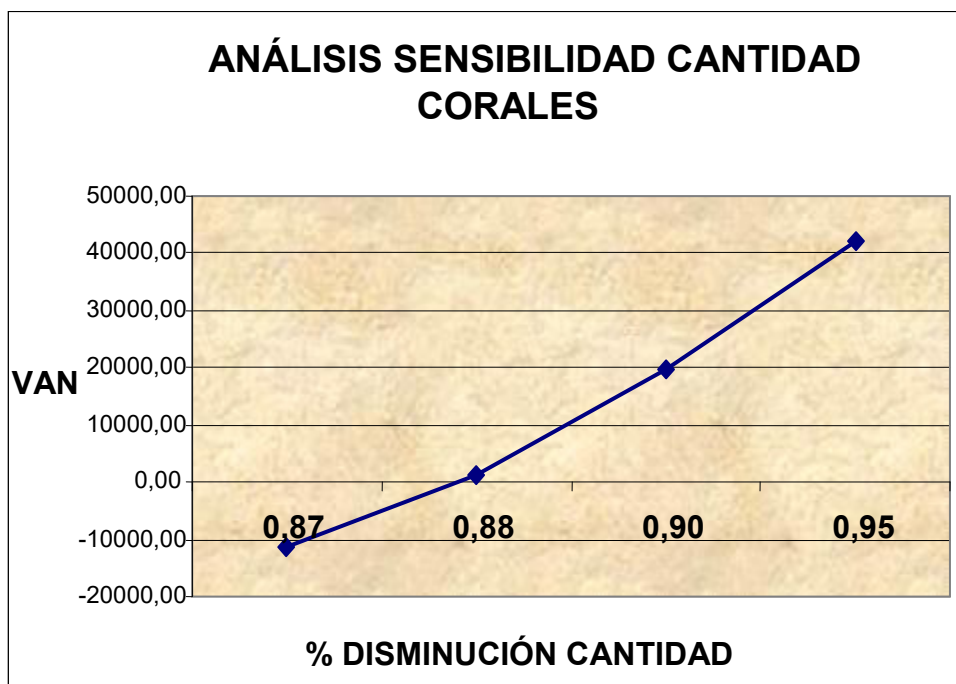
### CORALES

VAN	CANTIDAD
-11451,75	0,87
1416,53	0,88
19531,70	0,90
42299,99	0,95

Fuente: Las autoras

Elaboración: Las autoras

Gráfico 4.9.3 "A"



Fuente: Las autoras

Elaboración: Las autoras

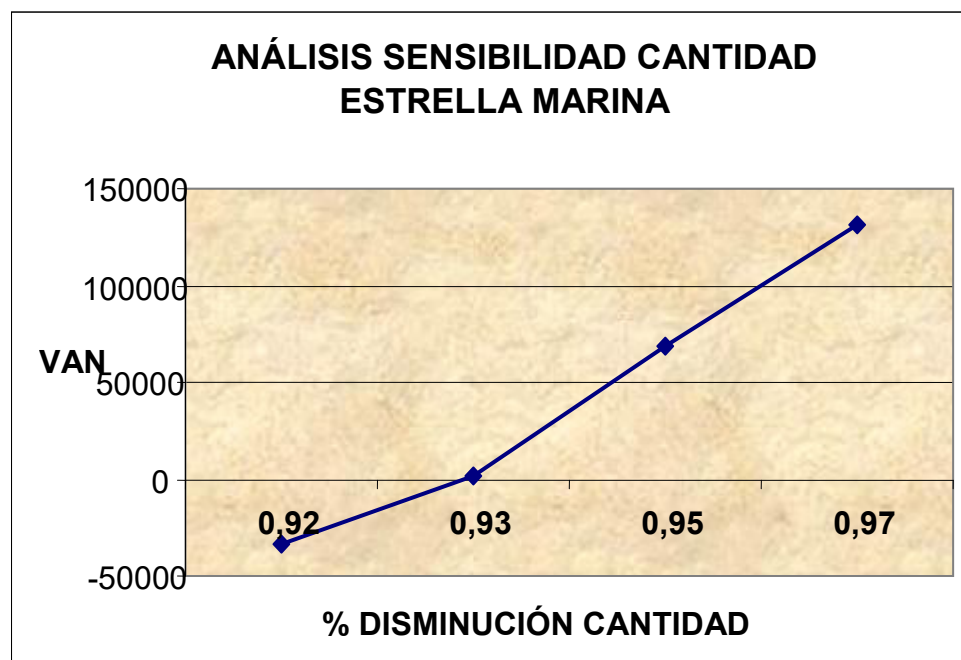
## MODELO ESTRELLA MARINA

Cuadro 4.9.3 "B"

**ESTRELLA MARINA**

VAN	CANTIDAD
-33689,9486	0,92
1903,91608	0,93
68343,1714	0,95
131288,649	0,97

Gráfico 4.9.3 "B"



**Fuente:** Las autoras  
**Elaboración:** Las autoras

En los gráficos expuestos anteriormente se observan la variación del VAN en función de la cantidad de casas vendidas de ambos modelos de villas. Esto implica la cantidad de viviendas que se podrán dejar de vender sin que esto afecte la rentabilidad del proyecto.

#### 4.10 Balance General

En el Cuadro Nro. 4.10 "A" se muestra un Estado de Inicial de la Promotora Inmobiliaria Paraíso del Mar, es decir con lo que la empresa empezará a realizar sus actividades comerciales, basándonos en el escenario con capital propio.

**Cuadro Nro. 4.10 "A"**

**ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL  
PROMOTORA "PARAÍSO DEL MAR"**

**ACTIVO**

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		\$	1.464.200,00
CAJA/ BANCOS	727.200,00		
INVENTARIO: TERRENO	737.000,00		
<b>ACTIVO FIJO</b>		\$	35.800,00
OFICINA	30.000,00		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.200,00		
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	2.600,00		
<b>TOTAL ACTIVO</b>		\$	<b>1.500.000,00</b>

**PATRIMONIO**

CAPITAL SOCIAL	1.500.000,00		
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		\$	<b>1.500.000,00</b>

**Fuente:** Las autoras

**Elaboración:** Las autoras

En el caso de existir financiamiento bancario el Estado de Situación Inicial será el que se aprecia en el cuadro Nro. 4.10 "B".

**Cuadro Nro. 4.10 "B"**

## ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR

### ACTIVO

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 1.137.000,00</b>
CAJA/ BANCOS	400.000,00	
INVENTARIO: TERRENO	737.000,00	
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>\$ 35.800,00</b>
OFICINA	30.000,00	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.200,00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	2.600,00	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 1.172.800,00</b>

### PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL	1.172.800,00	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 1.172.800,00</b>

**Fuente:** Las autoras

**Elaboración:** Las autoras

Para una mejor ilustración de la situación de la empresa se han proyectado Balances Generales, los mismos que se presentan en dos escenarios con capital propio y el otro con la realización de un préstamo bancario. Se los ha elaborado anualmente durante el período que durará el proyecto de la ciudadela Paraíso del Mar<sup>27</sup>

Para el escenario sin financiamiento el Balance General de los diferentes años se muestran en los Anexos:

---

<sup>27</sup> La Ciudadela Paraíso del Mar durará un período de tres años debido a que en ese tiempo se pronostica vender y cobrar lo vendido.

- Anexo 4 “T” Balance General al cierre de diciembre del 20X1.
- Anexo 4 “U” Balance General al cierre de diciembre del 20X2
- Anexo 4 “V” Balance General al cierre de diciembre del 20X3

En el escenario con préstamo bancario se los puede observar en los anexos:

- Anexo 4 “W” Balance General al cierre de diciembre del 20X1.
- Anexo 4 “X” Balance General al cierre de diciembre del 20X2
- Anexo 4 “Y” Balance General al cierre de diciembre del 20X3

#### **4.11 Estados de Resultados**

El Estado de Resultado representa el informe de todos los ingresos y gastos correspondientes a la ejecución del proyecto en un período de tiempo determinado.

##### **4.11.1 Estados de Resultados Sin financiamiento**

En el Cuadro Nro. 4.11.1 “A” se muestra el Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado al término del ejercicio.

##### **Cuadro 4.11.1 “A”**

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS  
PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR  
AL TÉRMINO DEL PROYECTO**

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>		<b>\$</b>	<b>7.007.268,13</b>
(-) COSTO DE VTAS			4.420.793,87
(+) INV. INICIAL:TERRENO	737.000,00		
(-) COSTO CONSTR.CASAS TERMINADAS	3.437.648,80		
(-) GTOS DE VTAS	246.145,07		
(-) GTOS. DE OPERACIÓN			41.732,05
<b>UTILIDAD BRUTA EN VTAS.</b>			<u>2.544.742,22</u>
(-)15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES			<u>381.711,33</u>
<b>UTILIDAD ANTES IMPTO.</b>			2.163.030,89
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA			<u>540.757,72</u>
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>\$</b>	<b>1.622.273,16</b>

**Fuente:** Las autoras

**Elaboración:** Las autoras

Por otra parte en los diferentes Anexos detallados a continuación se muestran los Estados de Resultados al cierre de cada período contable durante el desarrollo de la ciudadela Paraíso del Mar.

- Anexo 4 “Z” Estado de Resultados al cierre de diciembre del 20X1.
- Anexo 4 “AA” Estado de Resultados al cierre de diciembre del 20X2
- Anexo 4 “AB” Estado de Resultados al cierre de diciembre del 20X3

#### **4.11.2 Estados de Resultados Con financiamiento**

En el Cuadro 4.11.2 “A” se presenta el Estado de Pérdidas y Ganancias incluyendo el préstamo bancario (Gastos Financieros).

**Cuadro Nro. 4.11.2 “A”**

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS  
PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR  
AL TÉRMINO DEL PROYECTO**

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>		<b>\$ 7.007.268,13</b>
(-) COSTO DE VTAS		4.421.483,93
(+) INV. INICIAL:TERRENO	737.000,00	
(-) COSTO CONSTR.CASAS TERMINADAS	3.437.648,80	
(-) INV. FINAL TERRENO	0,00	
(-) GTOS DE VTAS	246.835,13	
(-) GTOS.FINANCIEROS		30.000,00
(-) GTOS. DE OPERACIÓN		42.767,27
<b>UTILIDAD BRUTA EN VTAS.</b>		<b>2.513.016,94</b>
(-)15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		376.952,54
<b>UTILIDAD ANTES IMPTO.</b>		<b>2.136.064,40</b>
(-) 25% I.RENTA		534.016,10
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 1.602.048,30</b>

**Fuente:** Las autoras

**Elaboración:** Las autoras

Adicionalmente en los diferentes Anexos se muestran los Estados de Resultados al cierre de cada período contable durante el desarrollo de la ciudadela Paraíso del Mar.

- Anexo 4 “AC” Estado de Resultados al cierre de diciembre del 2006.
- Anexo 4 “AD” Estado de Resultados al cierre de diciembre del 2007
- Anexo 4 “AE” Estado de Resultados al cierre de diciembre del 2008

**4.12 Estudio Administrativo**



En el presente estudio se pretende mostrar cual es el perfil del recurso humano necesario para la implementación de la Promotora Paraíso del Mar.

#### **4.12.1 Reclutamiento y Selección**

Uno de los factores de éxito para una empresa es saber escoger al personal que trabajará para la misma. La calidad del recurso humano incide en la eficiencia y eficacia que la empresa pueda alcanzar. Es por esto que se ha elaborado el siguiente listado de pasos que se deberán seguir para lograr escoger el mejor personal posible:

- a. Anuncio por la prensa de los diferentes puestos de trabajo disponibles, dando un código para cada uno, a fin de agilizar

La información mínima que necesita ser entregada por el aspirante es:

- Código del cargo al cual esta aplicando
- Hoja de Vida
- Identificación completa del aspirante (documentos indispensables):
- Copia de Cédula
- Libreta militar (personal masculino)
- Certificaciones médicos y policiales
- En general, cualquier otra información relevante al cargo

- b. Se realizará un proceso de selección de acuerdo a quienes cumplan con el perfil establecido en base a las hojas de vida.
- c. Una vez seleccionados a los posibles candidatos se procederá a realizar una entrevista, en la cual se analicen aspectos cualitativos de la persona, asignándoles pesos específicos a los aspectos más relevantes para la empresa.

Esta entrevista preliminar se hará mediante una reunión con el aspirante y el futuro jefe inmediato (en caso de existir) o directamente con el Gerente General. Esta reunión es el pilar de todo el proceso de selección pues es la oportunidad de validar cuales son las cualidades del aspirante más relevantes para la empresa y se les asignará un peso específico a cada una de ellas. Para cada puesto se ejecutarán pruebas de conocimientos de acuerdo al cargo y adicionalmente test de inteligencia y emocionales.

- d. Una vez desarrollada la entrevista se realizará un reporte interno, indicando la puntuación obtenida por el candidato.

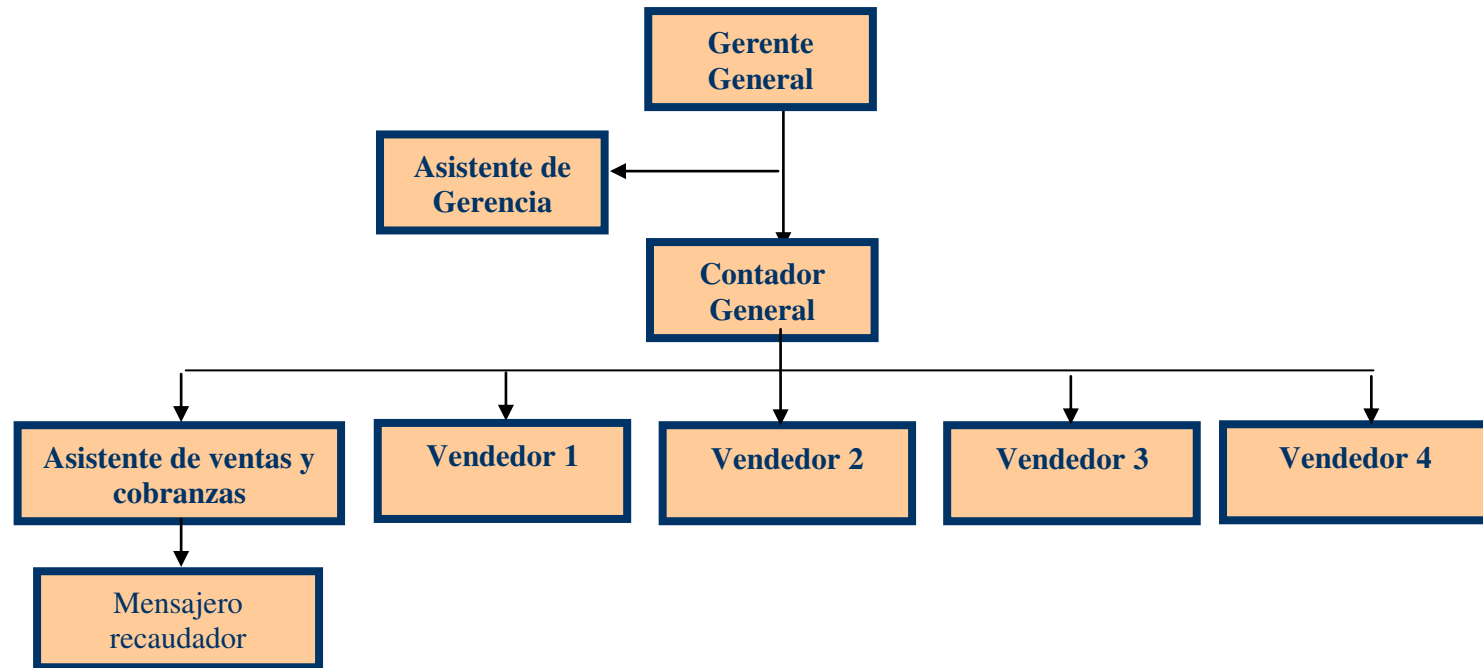
Posteriormente, se elaborará un cuadro resumen general de todos los aspirantes a los diferentes cargos y la selección se hará de acuerdo a quienes hayan obtenido el mayor puntaje respecto a los

pesos asignados a sus conocimientos, habilidades y aptitudes; adicionalmente se ponderará el resultado obtenido en los test de Inteligencia y emocional; para con estos resultados elegir al personal idóneo para la empresa , y finalmente se confirmará la disponibilidad de los aspirantes, para la firma del contrato.

#### **4.12.2 Estructura Organizacional**

La Promotora “Paraíso del Mar” tendrá dentro de su estructura organizacional, el personal que se muestra a continuación:

1. Gerente General (ventas)
2. Asistente de Gerencia
3. Contador General
4. Asistente de Ventas y Cobranzas
5. 4 Vendedores
6. Mensajero/ Recaudador

**ORGANIGRAMA PARAÍSO DEL MAR**

#### **4.12.3 Perfil y Descripción de Cargos del Personal**

A continuación se especifica el perfil de las personas a ser contratadas, donde:

- Las actividades o funciones son tareas realizadas en el día a día.
- Las responsabilidades están relacionadas con el cumplimiento de una tarea.
- Los conocimientos se medirán de acuerdo con el nivel académico del aspirante; las habilidades están relacionadas con destrezas adquiridas en anteriores trabajos.
- Las aptitudes están relacionadas con la inteligencia emocional, la cual será evaluada mediante pruebas específicas.

Los parámetros que se van a ponderar son los correspondientes a los conocimientos, habilidades y aptitudes.

##### **1. Gerente General**

###### **Actividades y Funciones:**

- Planificar: definir metas, establecer estrategias y desarrollar subplanes para coordinar las actividades.
- Organizar determinar que debe hacerse, como se hará y quien deberá hacerlo.
- Dirigir: dirigir y motivar a los participantes y resolver conflictos.
- Control: vigilar las actividades para asegurarse que se cumplan de acuerdo a lo planeado.

- Gestionar y asignar la distribución de recursos económicos dentro de la empresa para optimizar su rendimiento.
- Supervisar el desenvolvimiento de todo el personal.
- Reunirse periódicamente para planificar y monitorear las áreas de Ventas, de Cobranzas, Contabilidad y Manejo de Compañía.

**Responsabilidades:**

- Elaborar la estrategia comercial.
- Políticas de precio.
- Políticas de forma de pago.
- Fijación de fecha de entrega de viviendas.
- Elaborar las estrategias y tácticas de marketing.
- Plan de marketing.
- Selección de medios.
- Elaborar la estrategia financiera.
- Planificación de obtención de recursos.
- Políticas de crédito.
- Elaboración y Coordinación de los flujos de caja.
- Responsable de elaborar la estrategia de logística.
- Responsable de vigilar la obra.
- Coordinación en la entrega de viviendas.

**Conocimientos y Habilidades:**

- Experiencia previa en cargos similares.

- Profesional graduado en Administración de empresa, Ingeniería Civil y de preferencia con un Post Grado en Administración de Empresas.
- Preferible con conocimiento avanzado de inglés.

**Aptitudes:**

- Liderazgo
- Buen comunicador
- Motivador
- Responsable e integro
- Dinámico

**2. *Asistente de Gerencia*****Actividades o Funciones:**

- Elaboración de Informes
- Elaboración de cartas, memos, seguimiento de citas.

**Responsabilidades:**

- Responsable de llevar una agenda ordenada al Gerente General.
- Organizar y controlar toda la información relativa a clientes, proveedores y personal.

**Conocimientos y Habilidades:**

- Experiencia previa en trabajos secretariales
- Profesional graduado en Secretariado Bilingüe.

**Aptitudes:**

- Dispuesta a trabajar bajo presión
- Buena comunicadora
- Responsable e integra
- Dinámica
- Orientada al servicio al cliente

**3. *Asistente de Ventas y Cobranzas*****Actividades o Funciones**

- Análisis crediticio de cada prospecto de clientes.
- Cobranza a clientes.
- Notificar a los clientes de fechas de vencimiento de pago.
- Llevar control diario de la cartera de clientes.
- Coordinar con asesores legales en caso de morosidad y el debido seguimiento.

**Responsabilidades**

- Mantener la cartera vencida de clientes en niveles mínimos.
- Entregar informes de cartera a Gerente General.
- Obtener y organizar los datos generales de los clientes.
- Sugerir mecanismos que optimicen la cobranza.

**Conocimientos y Habilidades**

- Profesional graduado como CPA o Ingeniero Comercial.



**Aptitudes**

- Responsable e integro.
- Dispuesto a trabajar bajo presión.
- Excelentes relaciones interpersonales.
- Dinámico.

**4. Contador****Actividades o Funciones.**

- Llevar la contabilidad de la empresa
- Llevar un control del cumplimiento de leyes, liquidaciones y pagos de impuestos en general, cumplimiento de obligaciones con trabajadores.
- Presentar informes contables a Gerencia General.
- Realizar la declaración de impuestos ante el S.R.I.

**Responsabilidades.**

- Llevar un control fidedigno de balances generales, estado de resultados y ratios financieros.
- Control del rol de pagos.

**Conocimientos y Habilidades.**

- Experiencia previa como Contador
- Profesional graduado como CPA.

**Aptitudes.**

- Dispuesto a trabajar bajo presión
- Responsable e integro
- Dinámico

**5. Vendedores****Actividades o Funciones:**

- Vender y supervisar ventas de su staff.
- Presentar informes a Gerencia de General.
- Reunirse periódicamente con Gerencia General.

**Responsabilidades:**

- Cumplir con las metas de venta.
- Buscar mediante encuestas mecanismos de mejoras a la satisfacción al cliente.
- Conocer íntegramente el producto vendido.
- Verificación de datos del cliente.

**Conocimientos y Habilidades:**

- Experiencia previa en cargos similares.
- Profesional graduado en Administración de empresa, Ingeniería Comercial o afines.

**Aptitudes:**

- Dispuesto a trabajar bajo presión.
- Liderazgo.
- Buen comunicador.
- Excelente relaciones interpersonales.
- Motivador.
- Responsable e integro.
- Dinámico.

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL**

#### **5.1 Antecedentes**

En lo que respecta a los aspectos ambientales amparados en la Constitución Política del Ecuador, se indica que es obligación del Estado proteger el derecho de la población a vivir en un medio ambiente sano y garantizar un desarrollo sustentable. Para lograrlo, se han emitido varias leyes ambientales que tienen que ver con la actividad de obras civiles, industrias, comercios y otros servicios, así como los reglamentos a la ley de Gestión Ambiental expedidos el 16 de diciembre del 2002 y el 31 de Marzo del 2003 que exigen la ejecución de evaluación de impactos ambientales, licenciamiento y monitoreo ambiental a cualquier actividad que pueda afectar los componentes naturales del medio ambiente como lo son: el agua, aire y suelo.

#### **5.2 Objetivos del Estudio de Impacto Ambiental**

El principal objetivo para la elaboración del Estudio de Impacto Ambiental y Plan de Manejo Ambiental es la protección del medio ambiente y la identificación preliminar de los impactos ambientales que podrían afectar el entorno del proyecto. Una vez identificados estos impactos, se

propondrán las medidas correctivas a fin de minimizar y/o eliminar el impacto adverso al entorno.

### **5.3 Marco Legal de Referencia**

Para la implementación de una Urbanización en la Península de Santa Elena, es necesario que tanto el promotor como el constructor cumplan con las obligaciones establecidas en la ordenanza del Municipio de este cantón denominada: Estudios de Impacto Ambientales Obligatorios en Obras Civiles, la Industria, el Comercio y Otros Servicios.

Para la realización del presente Estudio de Impacto Ambiental se utilizó el siguiente marco legal como referencia:

- La Constitución Política de la República del Ecuador, R.O. N 11-08-1998
- Ley de Prevención y control de la Contaminación Ambiental, Decreto 374, R.O. N 991, del 3-08-1992
- Reglamento sobre la contaminación de Desechos Sólidos, A.M.N 14630 R.O. N 991 del 3-08-1992
- Reglamento sobre Normas de Calidad del Aire y sus métodos de medición, A.M N 11338-A R.O. N 726, del 15-06-1991
- Ley de Gestión Ambiental, R.O. N 245, del 30-07-199

- Reglamento para la Prevención de la Contaminación Ambiental en lo relativo al Recurso suelo, Acuerdo Ministerial N 14629, R.O. N 989, del 30-07-1992
- Reglamento para la Prevención de la Contaminación Ambiental en lo relativo al Recurso Agua, Acuerdo Ministerial N 2144, R. O. N 204, del 5-06-1989
- Reglamento para la Prevención y control de la contaminación por ruidos, A.M. N 7789, R.O. N 560 del 12-11-1990
- Código de salud en el capítulo II del abastecimiento de agua potable para uso Humano R.O. No. 158 del 8 de Febrero de 1981.
- Ordenanza contra ruidos promulgada por M.I. Municipio de Guayaquil el 20 de Abril de 1960 y reformatorias a la misma en Mayo 6 de 1985.
- Código Penal Ecuatoriano.
- Resolución No. 172 del Consejo Superior del IESS, que expide el reglamento de Seguridad e Higiene del Trabajo, según lo dispuesto en el Artículo 427 del Código de Trabajo
- Ordenanza del 15 de Febrero del 2001, que regula la obligación de realizar estudios ambientales a las obras civiles y a los establecimientos industriales, comerciales y de otros servicios, ubicados dentro del cantón Guayaquil. Publicada en el diario El Universo de Guayaquil el 22 de Febrero del 2001.
- Norma INEN 439 (colores, señales y símbolos de seguridad)

- Reglamento de Seguridad para la Construcción y Obras Públicas, publicado en el Registro Oficial No. 253 del 9 de Febrero de 1998
- Normas N-1 de Interagua que regulan las descargas de Aguas Residuales al Sistema de Alcantarillado.

Adicionalmente, la norma N – 1 indica que:

**“No se permite la entrada de aguas lluvias ni de refrigeración al sistema de aguas servidas”.**

- Las aguas de refrigeración deberán ser re-circuladas.
- Las aguas lluvias deben descargarse al drenaje pluvial.
- Para retener las grasas, aceites y materiales granulares, se deberán construir unidades de separación.
- El sistema hidráulico sanitario y tratamiento deberán ser operados y mantenido por el propietario de la empresa.
- Se deberán construir cajas de inspección para el aforo de los caudales y la toma de muestras.
- Todos los análisis físico-químicos deberán ser hechos de acuerdo al Standard Methods (APHA-AWWA-WEF) vigente.

#### **5.4 Determinación del área de influencia**

El área de influencia del Proyecto se divide en dos partes fundamentales:

- ✓ Área de Influencia Directa

- ✓ Área de Influencia Indirecta

El **área de influencia directa** corresponde básicamente al sitio en que se va a realizar la construcción urbanística de Paraíso del Mar, que comprende un área de 33.500 m<sup>2</sup>. Esta zona va a ser afectada principalmente por los impactos ambientales que modifican el sistema natural del medio.

El **área de influencia indirecta** corresponde a los lugares cercanos que rodean la urbanización y que corren el riesgo de sufrir impactos negativos, producto del uso final inadecuado de los desechos originados durante la construcción del proyecto urbanístico en el mencionado lote.

## 5.5 Impactos positivos

- ✓ El proyecto generará viviendas para 1000 personas (considerando una media de 5 personas por vivienda), lo cual incrementa el bienestar de las personas.
- ✓ En la fase de construcción generará fuentes de empleo, tanto en mano de obra directa como indirecta; y en lo posterior se requerirá de personal administrativo, de seguridad y mantenimiento de la urbanización
- ✓ Incrementará la plusvalía del sector.



- ✓ Debido a que el terreno de la urbanización esta totalmente relleno con material pétreo, no existe flora y fauna existente en este por lo que éstas no se verán afectadas con su construcción.
- ✓ Con al urbanización Paraíso del Mar se aportará al desarrollo socioeconómico de la ciudad, ya que incrementará el turismo y fomentará el comercio en la zona.
- ✓ Atraerá a que otros inversionistas construyan urbanizaciones y establecimientos comerciales mucho más cercanos, para dar servicios a los habitantes de los alrededores.

## **5.6 Impactos negativos**

La construcción de nuevas urbanizaciones puede generar algunos problemas de contaminación debido a la formación de efluentes líquidos, gaseosos y desechos sólidos que pueden con seguridad afectar de forma negativa la flora y fauna, recursos naturales y al ser humano. A continuación se encontrarán cuadros comparativos de las diferentes fases que incluye la implementación del Proyecto, los impactos que estas causarán en el ambiente y las respectivas medidas de mitigación.

### **5.6.1 Fase de Construcción**

#### **5.6.1.1 Suelo**

Cuadro Nro. 5.6.1.1 "A"

<b><i>IMPACTO: SUELO</i></b>		
<b>FACTOR AMBIENTAL</b>	<b>FASE DEL PROYECTO</b>	<b>MEDIDAS</b>
<b>CALIDAD DEL SUELO</b>		Instalación de tachos para recolección de hidrocarburos por reparaciones de emergencia a vehículos y maquinaria. Alquiler de dos baterías sanitarias móviles
	Pavimentación de calles, aceras, cunetas y otros.	En las zanjas para los colectores de aguas lluvias servidas, realizar controles rutinarios de estabilidad de taludes para protección de excavaciones e integridad de los trabajadores. Cuidado especial en construcción de estación de bombeo
	Relleno	Se deberán instalar letreros que indiquen las precauciones que se deben tomar en el área de la entrada / salida de los vehículos y las maquinarias
	Transporte de materiales de construcción y de relleno y de excavaciones	
<b>PAISAJE</b>	Construcción de Residencias	Compensación mediante la ejecución de los jardines individuales en cada predio y las áreas verdes comunales
	Instalación de campamento	

Fuente: Etinar

Elaboración: Las Autoras

## 5.6.1.2 Aire

Cuadro Nro. 5.6.1.2 "A"

**IMPACTO: AIRE**

<b>IMPACTO</b>	<b>FASE DEL PROYECTO</b>	<b>MEDIDAS</b>
<b>CONTAMINACIÓN</b>	Transporte materiales construc., relleno y de excavaciones	Mantenimiento en buen estado de volquetas y maquinarias .
<b>SONORA</b>	Relleno(regada y compactad del material).	Uso de protectores de oídos para los operadores de la maquinaria pesada.
	Pavimentación de calles, aceras, otros.	Pavimentación de calles, aceras, otros.
	Instalación de redes de agua potable	Letreros de identificación en vehículos para ejecutar obras.
<b>CALIDAD DEL AIRE AFECTADO POR MATERIAL PARTICULADO Y PARTÍCULAS SEDIMENTALES</b>	Transporte materiales construcción, relleno y de excavaciones	Transporte de material pétreo en las volquetas cubiertas con lona para evitar que el material ensucie las calles y posteriormente al pasar los vehículos originen el levantamiento del polvo.
	Relleno.	
	Pavimentación calles, aceras, cunetas y otros.	
	Instalación redes agua	
<b>CALIDAD DEL AIRE AFECTADO POR LA EMISIÓN DE GASES DE LOS VEHÍCULOS</b>	Transporte de materiales de construcción, de relleno y de excavaciones	Calibración correcta y mantenimiento oportuno para mantener en buen estado de las volquetas y las maquinaria utilizadas.
	Relleno(regada y compactada del material).	
	Pavimentación de calles, aceras, cunetas y otros.	
	Instalación de campamento	

Fuente: Etinar

Elaboración: Las Autoras

### 5.6.1.3 Economía y población-infraestructura de red

**Cuadro Nro. 5.6.1.3 "A"**

<b>FACTOR AMBIENTAL</b>	<b>FASE DEL PROYECTO</b>	<b>MEDIDAS</b>
<b>ECONOMÍA Y POBLACIÓN</b>	Toda la etapa de construcción	Suministrar implementos de protección para la higiene y seguridad industrial de los trabajadores
<b>INFRAESTRUCTURA DE RED DE TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN</b>	Instalación de redes de agua potable, aguas servidas, aguas lluvias, eléctricas	Persona con letrero de PARE en la avenida externa para prevenir accidentes y facilitar el tránsito vehicular.
	Ocupación y actividad residencial	Alquiler de tres baterías sanitarias móviles para la construcción. Instalación de tres tachos de basuras, en el área del campamento. Uno para basura doméstica, otro para desecho metálico y el tercero para desechos de lubricantes.
	Funcionamiento de estación de bombeo para aguas residuales.	

**Fuente:** Etinar

**Elaboración:** Las Autoras

#### 5.6.1.4 Instalación de servicios básicos y red vial

Cuadro Nro. 5.6.1.4

FACTOR AMBIENTAL	FASE DEL PROYECTO	IMPACTO	MEDIDAS
<b>INFRAESTRUCTURA RED DE AGUA POTABLE, RED DE ALCANTARILLADO, ELECTRICIDAD, OTROS</b>	Disposición del efluente final Toda la etapa de construcción		Ubicación de áreas para disposición materiales de desalojo
			Señalización prevista por Interagua
			Limpieza de los sistemas de alcantarillado.
			Prohibición al Contratista de verter desechos al canales o áreas adyacentes, con verificaciones de Fiscalización
			Por ser un impacto Positivo no se ejecutarán medidas de clase alguna
<b>SALUD INTEGRIDAD FÍSICA TRABAJADORES</b>	Toda la etapa de construcción	Afectación a la salud y riesgos accidentes de trabajo.	La contratante directamente o a través de la fiscalización, deberá contar con una persona para hacer cumplir especificaciones ambientales y de seguridad
<b>TRÁFICO VEHIC.</b>		Afectación al tráfico vehicular	Señalización.

**Fuente:** Etinar

**Elaboración:** Las Autoras

## 5.6.2 Fase de funcionamiento

### 5.6.2.1 Impactos Ambientales

<b>IMPACTOS AMBIENTALES</b>	<b>MEDIDAS AMBIENTALES</b>	<b>RESPONSABLE DE SU EJECUCIÓN</b>
Afectación a infraestructura: red de agua, alcantarillado, electricidad, otras	Limpieza de sistemas de alcantarillado.	Administración de la Urbanización.
Afectación de la Infraestructura: red de aguas lluvias y flora y fauna del Estero Salado	Análisis físico-químico y biológico del efluente proveniente de la Planta de Tratamiento	Administración de la Urbanización

**Fuente:** Etinar

**Elaboración:** Las Autoras

### 5.6.3 Ruidos

Para el control del ruido, se establece 65 dB como el límite permisible para las actividades que van a suscitarse durante la construcción y funcionamiento del Proyecto.

Los Cuadros Nro. 5.7.1 y 5.7.2 muestran los límites máximos permisibles de ruido según la Legislación Ambiental y los valores de presión sonora emitidos por vehículos.

#### 5.6.4 Niveles máximos de ruido permisible según el uso del suelo

**Cuadro Nro. 5.7.1**

TIPO DE ZONA SEGÚN USO DEL SUELO	NIVEL DE PRESIÓN SONORA EQUIVALENTE	
	DE 6h00 A 20h00	DE 20h00 A 06h00
Zona hospitalaria y educativa	45	35
Zona Residencial	50	40
Zona Residencial mixta	55	45
Zona Comercial	60	50
Zona Comercial mixta	65	55
Zona Industrial	70	65

**Fuente:** Etinar

**Elaboración:** Las Autoras

### 5.6.5 Niveles de presión sonora máximos para vehículos

**Cuadro Nro. 5.7.2**

<b>Categoría de Vehículo</b>	<b>Descripción</b>	<b>NPS Máximo (DBA)</b>
<b>Motocicletas:</b>	De hasta 200 cc	80
	Entre 200 y 500 cc	85
	Mayores a 500 cc	86
<b>Vehículos:</b>	Transporte de personas, nueve asientos, incluido el conductor	80
	Transporte de personas, nueve asientos, incluido el conductor y peso no mayor a 3,5 toneladas.	81
	Transporte de personas, nueve asientos, incluido el conductor y peso mayor a 3,5 toneladas.	82
	Transporte de personas; nueve asientos, incluido el conductor y peso mayor a 3,5 toneladas, y potencia de motor mayor a 200 HP.	85
<b>Vehículos de Carga</b>	Peso máximo de 3,5 toneladas	81
	Peso máximo de 3,5 toneladas hasta 12 toneladas	86
	Por máximo mayor a 12 toneladas	88

**Fuente:** Etinar

**Elaboración:** Las Autoras



## **5.7 Plan de Manejo Ambiental**

A través de un conjunto de Medidas Ambientales y Programa de Control, se logrará evitar que las actividades de construcción y funcionamiento del proyecto deterioren la calidad del ambiente, y su área de influencia. Y por medio del Programa de Información y Educación Ambiental, ayudar a la mejor información de los maestros de obra, personal de la construcción y residentes acerca de los sistemas y su compromiso con el medio ambiente urbano de la ciudad y el sector.

### **5.7.1 Resultados Esperados**

Con la implementación de un Plan de Manejo Ambiental para la etapa de **construcción** del Proyecto Urbanización, se espera principalmente:

- Disminuir los inconvenientes de tránsito vehicular y peatonal por las diferentes actividades, especialmente, a la salida de la avenida externa.
- Conocimiento y aplicación de medidas de higiene y seguridad industrial para beneficio de los trabajadores y la obra.
- Mantener la obra limpia, evitando acumulación de escombros y materiales de desecho.
- Evitar actividades de trabajo que produzcan emisiones sonoras elevadas que ocasionen molestias a los vecinos residentes en horas de descanso y a la fauna existente en el ramal del Estero Salado.

- Prevenir daños y reposiciones de obras existentes de infraestructura en el sector.

Para la etapa de **funcionamiento**, los resultados esperados con la implementación de las medidas ambientales son:

- Conocimiento del funcionamiento del sistema de colectores de la urbanización y la forma como los residentes pueden contribuir al correcto funcionamiento de las redes.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de todos los estudios realizados se considera que la Promotora Paraíso del Mar con su producto medular; una urbanización privada localizada en la Ruta del Sol, es viable por diferentes razones:

- Desde el punto de vista de Mercadeo, este proyecto es factible debido a que existe una demanda latente para este tipo de ciudadelas, además de que se partirá con precios relativamente bajos que la competencia cubriendo los costos y arrojando un margen de utilidad esperado.
- Adicionalmente, este estudio definió los tipos de modelos de viviendas a vender, después de haber analizado las ventas de la competencia en el que se observa que el modelo de villa más apetecido es Estrella Marina, tanto por su precio, ubicación, como diseño.
- En lo que respecta a la parte financiera del proyecto se establecieron dos escenarios, el primero utilizando capital propio y el segundo con financiamiento bancario. En el primer caso el VAN resultó negativo; lo cual indica que al inversionista no le convendrá arriesgarse con capital propio. En el escenario con Financiamiento, el VAN salió positivo y la TIR mayor a la tasa de descuento, por lo que se considera rentable llevar a cabo este proyecto realizando un

préstamo bancario, dado que le alcanza para cubrir sus costos y le genera un margen de rentabilidad interesante.

- A lo expuesto anteriormente la implementación de una urbanización en la Ruta del Sol ocasionará impactos ambientales durante sus fases de construcción y funcionamiento que pueden ser prevenidos y mitigados; pero por otro lado también traerá impactos positivos en diversos ámbitos como los son la economía y el uso territorial. El sitio destinado para el proyecto ganará plusvalía y traerá incentivos para que otros inversionistas construyan urbanizaciones y establecimientos comerciales para dar servicio a los habitantes de los alrededores.
- El proyecto también originará una gran cantidad de empleos para obreros y especialistas profesionales de diferentes áreas causando ingresos económicos directos para ellos.

Todos los resultados presentados en este estudio conllevan a concluir que el proyecto es factible social, económica y ambientalmente.

- Finalmente, se recomienda ejercer un estricto cumplimiento del plan de manejo ambiental durante las fases de construcción y funcionamiento a fin prevenir los impactos negativos en el medio ambiente.

# **ANEXOS**

## ANEXO 1 "A"

### FERIA DE LA CONSTRUCCIÓN EXPOPLAZA

DESDE EL 16 AL 19 DE JUNIO DE 2005

SECTORES								
FECHA	NORTE	SUR	CENTRO	DURAN	VIA SAMBORONDÓN	FUERA GYE	NO DIERON DIRECCION	TOTAL
16-Jun	20	4	4	2	1	1	8	40
17-Jun	16	11	4	0	0	3	6	40
18-Jun	27	3	9	0	2	0	9	50
19-Jun	41	26	9	3	2	2	20	103
<b>TOTAL</b>	<b>104</b>	<b>44</b>	<b>26</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>43</b>	<b>233</b>
<b>COMPRARÍAN CASA</b>	<b>83</b>	<b>33</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>35</b>	<b>183</b>
<b>PARTICIPACIÓN</b>	<b>80%</b>	<b>75%</b>	<b>77%</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>	<b>67%</b>	<b>81%</b>	<b>79%</b>

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

## ANEXO 1 “B”

### INVESTIGACIÓN DE MERCADO INMOBILIARIO

<b>URBANIZACIÓN</b>	<b>FASE DE CONSTRUCCIÓN</b>	<b>TIEMPO DE CONSTRUIDA</b>	<b>TOTAL VIVIENDAS POR CDLA.</b>	<b>NRO. VIVIENDAS VENDIDAS</b>	<b>PORCENTAJE VIVIENDAS VENDIDAS</b>
Villa del mar	Total	3 años	230	228	99%
San Marino I	Total	8 años	85	85	100%
San Martino I	Total	7 años	77	77	100%
Villa Marina	1ra y 2da etapa de 3	2 años	344	250	73%
Ciudad Punta Carnero	1ra etapa de 5	1 ½ años	450	150	33%
Las Arenas	1ra etapa de 2	3 ½ años	120	90	75%
Carnero de Mar	1ra etapa	8 meses	3	1	33%

Fuente: Investigación de Mercado Las Autoras  
Elaborado por: Las Autoras

## ANEXO 1 "C"

### PROCEDENCIA DE CLIENTES Y MOTIVO DE COMPRA

URBANIZACIÓN	EDAD PROMEDIO	MOTIVO DE COMPRA	%	PROCEDENCIA	
				LUGAR	PORCENTAJE
Villa del Mar	45	Inversión Patrimonio	5% 95%	Costa Sierra Extranjeros	78% 15% 7%
Villa Marina	38	Inversión Patrimonio	25% 75%	Costa Sierra Extranjeros	70% 20% 10%
Ciudad Punta Carnero	40	Inversión Patrimonio	28% 72%	Costa Sierra Extranjeros	83% 15% 2%
San Marino	40	Inversión Patrimonio	7% 93%	Costa Sierra Extranjeros	72% 24% 4%
San Martino	40	Inversión Patrimonio	6% 94%	Costa Sierra Extranjeros	65% 34% 1%

**Fuente:** Investigación de Mercado Las Autoras

**Elaborado por:** Las Autoras



## ANEXO 2 “A”

### VILLA MARINA

<b>ESPECIFICACIONES TÉCNICAS GENERALES</b>	
Estructura	Hormigón armado
Paredes	Bloques de mampostería
Instalaciones Eléctricas	Empotradas
Instalaciones Sanitarias	Empotradas
Cubierta	Steel Panel o similar
Pisos	Contrapiso de hormigón simple
Ventanas	Aluminio anodizado, natural
Vidrios	Natural, claro
Puerta Principal	Madera
Puerta Servicio	Metálica
Puertas Interiores	Madera (sólo en baños)
Pintura Interior	Tipo Doméstica (Pinturas Unidas) o similar
Piezas Sanitarias	F.V. o Edesa, color blanco
Griferías	F.V. o Edesa, acabado cromo
Cerámica en Paredes	Cerámica 20x20, Graiman (en área de duchas)
Cerámica en pisos	Cerámica 30x30, Graiman o similar )en baños y cocina)
Cerámica en rastreas	Mismo material de pisos h=10 cm ) en baños y cocina)
Mesones de Cocina	Hormigón Enlucido
Lavadero de Cocina	Acero de un pozo (Teka o similar)

**Fuente:** Villa Marina

**Elaborado por:** Las Autoras

## ANEXO 3 "A"

### DENSIDAD MÍNIMA EXIGIDA – ORDENANZA MUNICIPAL DE GUAYAQUIL

ZONA: RESIDENCIAL (ZR)  
ZUBZONA: ZR4

Amazonas, Bella Aurora, Bellavista VII, Gaezota VI y VII, Guayacanes, Guangala, Kennedy Norte II, Las Tejas, Mapasingue II, Pradera II y III, Saucel I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII y IX, Simón Bolívar, Terrazas y Urdenor I y II.

#### ANEXO 3.3 NORMAS DE EDIFICACIÓN

USO DOMINANTE	CONDICIONES DE ORDENAMIENTO					CONDICIONES DE EDIFICACION												
	EN LINEA DE LINDE RO		CON RETIROS			OTROS	CARACTERISTICAS DEL LOTE		DENSIDAD		INTENSIDAD DE LA EDIFICACION		ALTURA SEGUN FRENTE PROMEDIO	RETIROS			ESTACIONAMIENTOS # DE PLAZAS	
	C.PORTAL	S.PORTAL	AISLADA	ADOSADA	CONTINUA	AREA	FRENTE	BRUTA	NETA	COS	CUS	FRONTAL		LATERAL	POSTERIOR			
R				SI			80-120	+ 8-10	300	720	0.7	1.3	0.75	V	0.2	0.1	-	
R					SI		80-120	6-8	300	720	0.7	1.5	1.0	V	-	0.1	-	
R			SI			bloque	Min.350m2		300	900	0.4	1.8	0.5		0.5 de la altura			
R					SI	Torre	Min350m2.		300	900	0.8	2.6	1.2	V	0.20 en la torre			
R					SI	C.R.C.	Min.350m2.		300	1.200	0.6	1.8	3 pisos	V	-	0.1		
R		SI			SI	C.R.P.	Min.350m2.		300	900	0.75	1.5	2 pisos	-	-	-		
C/S	Admisible en área planificada y separada con espacio público del uso habitacional.							Min. 15 ml				0.6	1.8	0.6	V	0.10	0.1	Comercio 1 c/75 m2 Ofic.serv. 1 c/100 n
1/Torre: LA BASE, A MAS DE LA PLANTA BAJA, INCLUYE 1 PLANTA ALTA QUE SE ADOSA A LOS LINDEROS LATERALES Y POSTERIORES, E INCLUYE UN VOLADO FRONTAL DE 1 METRO, FRONTALMENTE, LA TORRE SE ALINEA CON EL RETIRO RESPECTIVO.											RETIROS: (Ver art. 22.5, art. 24) FRONTALES: V-Variable (Ver artículo 22.5c) LATERALES: (Ver art. 22.5 a) POSTERIOR: (Ver art. 22.5b, art. 25 y art. 26)							

R = Residencial

C = Comercio

S = Servicio

C.R.C. = Conjunto Residencial Continuo

C.R.P. = Conjunto Residencial con Patios

DEPLAN-G.

## ANEXO 3 “B”

### DURACIÓN Y ETAPAS DE URBANIZACIÓN ETAPA I

PROCESO: URBANIZACIÓN	TIEMPO DE EJECUCIÓN (DIAS)	DESDE	HASTA
GASTOS VARIOS	223	1	223
LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO	10	1	7
TRÁMITES, PLANOS Y PERMISOS MUNICIPIO	60	8	67
MOVIMIENTO DE TIERRA	40	68	107
CERRAMIENTO	75	68	142
INSTALACIONES SERVICIO BASICO	58	108	165
CONSTRUCCIÓN DE ACERAS, CALLES, VIAS	58	166	<b>223</b>
<b>TOTAL MESES: 7</b>			

**Fuente:** Cm Construcciones  
**Elaborado por:** Las autoras

### ANEXO 3 “C”

#### DURACIÓN Y ETAPAS DE URBANIZACIÓN ETAPA I

PROCESO: URBANIZACIÓN	TIEMPO DE EJECUCIÓN	DESDE	HASTA	%	PRESUPUESTO
	DIAS	DIA	DIA		\$ <b>748.160</b>
GASTOS VARIOS	204	1	204	3%	\$ 22.445
LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO	7	1	7	4%	\$ 29.926
TRÁMITES, PLANOS Y PERMISOS MUNICIPIO	45	8	52	1%	\$ 7.482
MOVIMIENTO DE TIERRA	38	53	90	19%	\$ 142.150
CERRAMIENTO	60	53	112	16%	\$ 119.706
INSTALACIONES SERVICIO BÁSICO	57	91	147	28%	\$ 209.485
CONSTRUCCIÓN DE ACERAS, CALLES, VÍAS	57	148	<b>204</b>	29%	\$ 216.966

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

## ANEXO 4 "A"

### OTROS COSTOS

#### Publicidad y Operación

GASTOS	TOTAL ANUAL
PUBLICIDAD	\$ 47.256,65
OPERACIÓN	\$ 16.038,27

Fuente: Las autoras  
Elaborado por: Las autoras

#### Sueldos y Salarios

Cargo	Sueldo	Sueldo + comisiones	Costo Empresa beneficios trabajadores	Costo Empresa Anual
	(US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)
Gerente General	700,00	1823,08	461,89	27419,58
Asistente de Gerencia	250,00	250,00	74,13	3889,50
Contador	500,00	500,00	135,75	7629,00
Asistente de ventas y cob	250,00	250,00	74,13	3889,50
Mensajero Recaudador c/	300,00	300,00	86,45	4637,40
Vendedores (4)	660,00	2906,15	730,12	43635,25
<b>Totales</b>	<b>\$ 2.660,00</b>	<b>\$ 6.029,23</b>	<b>\$ 1.562,46</b>	<b>\$ 91.100,23</b>

Fuente: Las autoras  
Elaborado por: Las autoras

## ANEXO 4"B"

### FLUJO DE INGRESOS CORALES 1ER AÑO

MODELO						VENTAS CORALES PRIMER AÑO													
CORALES	CANTIDAD VENDIDA	PRECIO	VENTA MENSUAL	RESERVA \$1000	ENTRADA 40%	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL INGRESOS 1ER AÑO	
ENERO	4	24.202,26	96.809,05	1.000,00	37.723,62	4.000,00	6.287,27		6.287,27	6.287,27	6.287,27	6.287,27	6.287,27	6.287,27	55.085,43				96.809,05
FEBRERO	4	24.202,26	96.809,05	1.000,00	37.723,62		4.000,00	6.287,27	6.287,27	6.287,27	6.287,27	6.287,27	6.287,27	6.287,27	55.085,43				96.809,05
MARZO	4	24.202,26	96.809,05	1.000,00	37.723,62			4.000,00	6.287,27	6.287,27	6.287,27	6.287,27	6.287,27	6.287,27		55.085,43			96.809,05
ABRIL	2	24.202,26	48.404,52	1.000,00	18.361,81				2.000,00	3.060,30	3.060,30	3.060,30	3.060,30	3.060,30	3.060,30			28.042,71	48.404,52
MAYO	2	24.202,26	48.404,52	1.000,00	18.361,81					2.000,00	3.060,30	3.060,30	3.060,30	3.060,30	3.060,30	3.060,30			20.361,81
JUNIO	2	24.202,26	48.404,52	1.000,00	18.361,81						2.000,00	3.060,30	3.060,30	3.060,30	3.060,30	3.060,30	3.060,30		20.361,81
JULIO	2	25.896,42	51.792,84	1.000,00	19.717,14							2.000,00	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19		18.430,95
AGOSTO	2	25.896,42	51.792,84	1.000,00	19.717,14								2.000,00	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19		15.144,76
SEPTIEMBRE	2	25.896,42	51.792,84	1.000,00	19.717,14									2.000,00	3.286,19	3.286,19	3.286,19		11.858,57
OCTUBRE	2	25.896,42	51.792,84	1.000,00	19.717,14										2.000,00	3.286,19	3.286,19		8.572,38
NOVIEMBRE	2	25.896,42	51.792,84	1.000,00	19.717,14											2.000,00	3.286,19		5.286,19
DICIEMBRE	4	25.896,42	103.585,68	1.000,00	40.434,27												4.000,00		4.000,00
<b>TOTAL INGRESOS CORALES 1ER AÑO</b>	<b>32</b>		<b>798.190,61</b>			<b>4.000,00</b>	<b>10.287,27</b>	<b>16.574,54</b>	<b>20.861,81</b>	<b>23.922,11</b>	<b>26.982,41</b>	<b>30.042,71</b>	<b>27.041,63</b>	<b>79.125,98</b>	<b>76.124,90</b>	<b>76.350,79</b>	<b>51.533,96</b>		<b>442.848,13</b>
<b>VENTAS A CONTABILIZAR CORALES 1ER AÑO</b>	<b>14</b>		<b>338.831,67</b>																

Fuente: Las autoras  
Elaborado por: Las autoras

## ANEXO 4 "C"

### CUENTAS POR COBRAR CORALES EN 2DO AÑO

MODELO	CTAS POR COBRAR EN 2DO AÑO CORALES									
CORALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTAL INGRESOS CORALES	VENTAS A FACTURAR 2DO AÑO
ENERO										
FEBRERO										
MARZO										
ABRIL										
MAYO	28.042,71								28.042,71	48.404,52
JUNIO		28.042,71							28.042,71	48.404,52
JULIO	3.286,19		30.075,70						33.361,89	51.792,84
AGOSTO	3.286,19	3.286,19		30.075,70					36.648,08	51.792,84
SEPTIEMBRE	3.286,19	3.286,19	3.286,19		30.075,70				39.934,27	51.792,84
OCTUBRE	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19		30.075,70			43.220,46	51.792,84
NOVIEMBRE	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19		30.075,70		46.506,65	51.792,84
DICIEMBRE	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05		59.151,41	99.585,68	103.585,68
<b>TOTAL INGRESOS CORALES 1ER AÑO</b>	<b>51.212,71</b>	<b>47.926,52</b>	<b>46.673,32</b>	<b>43.387,13</b>	<b>40.100,94</b>	<b>36.814,75</b>	<b>30.075,70</b>	<b>59.151,41</b>	<b>355.342,48</b>	<b>459.358,94</b>
<b>VENTAS A CONTABILIZAR CORALES 1ER AÑO</b>										

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

## ANEXO 4 "D"

### FLUJO DE INGRESOS CORALES 2DO AÑO

MODELO	VENTAS CORALES 2DO AÑO																
CORALES	CANTIDAD VENDIDA	PRECIO	VENTA MENSUAL	RESERVA \$1000	ENTRADA 40%	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ENERO	4	25.896,42	103.585,68	1.000,00	40.434,27	4.000,00	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05		59.151,41			
FEBRERO	4	25.896,42	103.585,68	1.000,00	40.434,27		4.000,00	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05		59.151,41		
MARZO	4	25.896,42	103.585,68	1.000,00	40.434,27			4.000,00	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05	6.739,05			59.151,41
ABRIL	2	25.896,42	51.792,84	1.000,00	19.717,14				2.000,00	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19		30.075,70
MAYO	2	25.896,42	51.792,84	1.000,00	19.717,14					2.000,00	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19		
JUNIO	2	25.896,42	51.792,84	1.000,00	19.717,14						2.000,00	3.286,19	3.286,19	3.286,19	3.286,19		
JULIO	2	25.896,42	51.792,84	1.000,00	19.717,14							2.000,00	3.286,19	3.286,19	3.286,19		
AGOSTO	2	25.896,42	51.792,84	1.000,00	19.717,14								2.000,00	3.286,19	3.286,19		
SEPTIEMBRE															0,00	0,00	0,00
OCTUBRE															0,00	0,00	0,00
NOVIEMBRE																0,00	0,00
DICIEMBRE																	0,00
<b>CTAS X COBRAR DEL 2DO AÑO CORALES</b>		355.342,48				51.212,71	47.926,52	46.673,32	43.387,13	40.100,94	36.814,75	30.075,70	59.151,41				
<b>TOTAL INGRESOS CORALES X VTAS 2DO AÑO</b>	<b>22</b>		<b>794.902,34</b>			<b>55.212,71</b>	<b>58.665,56</b>	<b>64.151,41</b>	<b>65.604,27</b>	<b>65.604,27</b>	<b>65.604,27</b>	<b>62.151,41</b>	<b>87.774,26</b>	<b>82.321,40</b>	<b>75.582,36</b>	<b>72.296,17</b>	<b>39.934,27</b>
VENTAS A CONTABIL. TERMIN Y CANC. 2DO AÑO	14		362.549,89														
VENTAS A CONTABILIZAR CORALES 2DO AÑO	32		821.908,83	-27.006,48													
POR FACTURAR 3ER AÑO	8																

Fuente: Las autoras  
Elaborado por: Las autoras



## ANEXO 4 "E"

### CUENTAS POR COBRAR CORALES EN 3ER AÑO

CTAS POR COBRAR EN 3ER AÑO CORALES							
CORALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	TOTAL INGRESOS CORALES	VTAS.A FACTURAR 3ER AÑO
ENERO							
FEBRERO							
MARZO							
ABRIL							
MAYO	30.075,70					<b>30.075,70</b>	51.792,84
JUNIO		30.075,70				<b>30.075,70</b>	51.792,84
JULIO	3.286,19		30.075,70			<b>33.361,89</b>	51.792,84
AGOSTO	3.286,19	3.286,19		30.075,70		<b>36.648,08</b>	51.792,84
SEPTIEMBRE	0,00	0,00	0,00	0,00		<b>0,00</b>	0,00
OCTUBRE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>	0,00
NOVIEMBRE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>	0,00
DICIEMBRE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>	0,00
<b>CTAS X COBRAR DEL 2DO AÑO CORALES</b>							
<b>TOTAL INGRESOS CORALES X VTAS 2DO AÑO</b>	<b>36.648,08</b>	<b>33.361,89</b>	<b>30.075,70</b>	<b>30.075,70</b>	<b>0,00</b>	<b>130.161,39</b>	<b>207.171,37</b>

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

## ANEXO 4 "F"

### FLUJO DE INGRESOS ESTRELLA "A" 1ER AÑO

MODELO				VENTAS ESTRELLA PRIMER AÑO														
ESTRELLA A	CANTIDAD VENDIDA	PRECIO	VENTA MENSUAL	RESERVA \$1000	ENTRADA 40%	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL INGRESOS 1ER AÑO
ENERO	5	46.122,16	230.610,79	1.000,00	91.244,32	5.000,00	15.207,39	15.207,39	15.207,39	15.207,39	15.207,39	15.207,39		134.366,47				230.610,79
FEBRERO	4	46.122,16	184.488,63	1.000,00	72.795,45		4.000,00	12.132,58	12.132,58	12.132,58	12.132,58	12.132,58	12.132,58		107.693,18			184.488,63
MARZO	4	46.122,16	184.488,63	1.000,00	72.795,45			4.000,00	12.132,58	12.132,58	12.132,58	12.132,58	12.132,58				107.693,18	184.488,63
ABRIL	1	46.122,16	46.122,16	1.000,00	17.448,86				1.000,00	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14			46.122,16
MAYO	1	46.122,16	46.122,16	1.000,00	17.448,86					1.000,00	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14		18.448,86
JUNIO	1	46.122,16	46.122,16	1.000,00	17.448,86						1.000,00	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	18.448,86
JULIO	1	46.122,16	46.122,16	1.000,00	17.448,86							1.000,00	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	15.540,72
AGOSTO	1	46.122,16	46.122,16	1.000,00	17.448,86								1.000,00	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	12.632,58
SEPTIEMBRE	1	46.122,16	46.122,16	1.000,00	17.448,86									1.000,00	2.908,14	2.908,14	2.908,14	9.724,43
OCTUBRE	1	46.122,16	46.122,16	1.000,00	17.448,86										1.000,00	2.908,14	2.908,14	6.816,29
NOVIEMBRE	1	46.122,16	46.122,16	1.000,00	17.448,86											1.000,00	2.908,14	3.908,14
DICIEMBRE	5	46.122,16	230.610,79	1.000,00	91.244,32												5.000,00	5.000,00
<b>TOTAL INGRESOS X VTAS A 1ER AÑO</b>	<b>26</b>		<b>736.230,10</b>			<b>5.000,00</b>	<b>19.207,39</b>	<b>31.339,96</b>	<b>40.472,54</b>	<b>43.380,68</b>	<b>46.288,82</b>	<b>49.196,97</b>	<b>36.897,73</b>	<b>162.039,77</b>	<b>126.142,04</b>	<b>126.142,04</b>	<b>50.122,16</b>	<b>736.230,10</b>
<b>CASAS POR FACTURAR</b>	<b>12</b>																	
<b>VENTAS A CONTABILIZAR ESTRELLA 1ER AÑO</b>	<b>14</b>		<b>645.710,21</b>															

**Fuente:** Las autoras  
**Elaborado por:** Las autoras

## ANEXO 4 "G"

### CUENTAS POR COBRAR ESTRELLA "A" EN 2DO AÑO

ESTRELLA A	CTAS POR COBRAR EN 2DO AÑO								TOTAL INGRESOS ESTRELLA	VTAS.A FACTURAR 2DO AÑO
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO		
ENERO										
FEBRERO										
MARZO										
ABRIL										
MAYO	27.673,29								27.673,29	46.122,16
JUNIO		27.673,29							27.673,29	46.122,16
JULIO	2.908,14		27.673,29						30.581,44	46.122,16
AGOSTO	2.908,14	2.908,14		27.673,29					33.489,58	46.122,16
SEPTIEMBRE	2.908,14	2.908,14	2.908,14		27.673,29				36.397,73	46.122,16
OCTUBRE	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14		27.673,29			39.305,87	46.122,16
NOVIEMBRE	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14	2.908,14		27.673,29		42.214,01	46.122,16
DICIEMBRE	15.207,39	15.207,39	15.207,39	15.207,39	15.207,39	15.207,39		134.366,47	225.610,79	230.610,79
<b>TOTAL INGRESOS X VTAS A 1ER AÑO</b>	<b>57.421,40</b>	<b>54.513,26</b>	<b>51.605,11</b>	<b>48.696,97</b>	<b>45.788,82</b>	<b>42.880,68</b>	<b>27.673,29</b>	<b>134.366,47</b>	<b>462.946,01</b>	<b>553.465,90</b>

Fuente: Las autoras  
Elaborado por: Las autoras



## ANEXO 4 "I"

### CUENTAS POR COBRAR ESTRELLA "A" EN 3ER AÑO

ESTRELLA A	CTAS POR COBRAR EN 3ER AÑO ESTRELLA "A"					TOTAL INGRESOS ESTRELLA 3ER AÑO	VTAS.A FACTURAR 3ER AÑO
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO		
ENERO							
FEBRERO							
MARZO							
ABRIL							
MAYO	57.113,92					57.113,92	96.856,53
JUNIO		0,00				0,00	0,00
JULIO							
AGOSTO							
SEPTIEMBRE							
OCTUBRE							
NOVIEMBRE							
DICIEMBRE							
<b>CTAS X COBRAR 1ER AÑO</b>							
<b>INGRESO POR VTAS TOTALES 2DO. AÑO "A"</b>	<b>57.113,92</b>	<b>0,00</b>				<b>57.113,92</b>	<b>96.856,53</b>

**Fuente:** Las autoras  
**Elaborado por:** Las autoras

## ANEXO 4 “J”

### FLUJO DE INGRESOS ESTRELLA “B” 1ER AÑO

MODELO						VENTAS ESTRELLA “B” 1ER AÑO											
ESTRELLA B	CANTIDAD VENDIDA	PRECIO	VENTA MENSUAL	RESERVA \$1000	ENTRADA 40%	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ENERO	7	30.748,11	215.236,74	1.000,00	85.094,70	7.000,00	14.182,45		14.182,45	14.182,45	14.182,45	14.182,45					
FEBRERO	8	30.748,11	245.984,84	1.000,00	97.393,94		8.000,00		16.232,32	16.232,32	16.232,32	16.232,32	16.232,32				
MARZO	8	30.748,11	245.984,84	1.000,00	97.393,94			8.000,00		16.232,32	16.232,32	16.232,32	16.232,32	16.232,32			
ABRIL	5	30.748,11	153.740,53	1.000,00	60.496,21				5.000,00								
MAYO	5	30.748,11	153.740,53	1.000,00	60.496,21					5.000,00							
JUNIO	5	30.748,11	153.740,53	1.000,00	60.496,21						5.000,00						
JULIO	5	35.360,32	176.801,61	1.000,00	69.720,64							5.000,00					
AGOSTO	5	35.360,32	176.801,61	1.000,00	69.720,64								5.000,00				
SEPTIEMBRE	5	35.360,32	176.801,61	1.000,00	69.720,64									5.000,00			
OCTUBRE	5	35.360,32	176.801,61	1.000,00	69.720,64										5.000,00		
NOVIEMBRE	5	35.360,32	176.801,61	1.000,00	69.720,64											5.000,00	
DICIEMBRE	7	35.360,32	247.522,25	1.000,00	98.008,90												7.000,00
<b>TOTAL INGRESOS X VTAS B 1ER AÑO</b>	<b>70</b>		<b>2.299.958,28</b>			<b>7.000,00</b>	<b>22.182,45</b>	<b>38.414,77</b>	<b>51.647,09</b>	<b>61.729,80</b>	<b>71.812,50</b>	<b>81.895,20</b>	<b>79.332,86</b>	<b>197.862,69</b>	<b>210.699,33</b>	<b>212.236,74</b>	<b>163.427,55</b>
<b>VENTAS A CONTABILIZAR ESTRELLA B 1ER AÑO</b>	<b>42</b>		<b>860.946,95</b>														
<b>TOTAL VTAS 100% CANC.A CONTAB 1ER AÑO</b>	<b>56</b>		<b>1.845.488,84</b>														
<b>INGRESO POR VTAS TOTALES 1ER AÑO</b>	<b>128</b>		<b>2.377.319,21</b>			<b>16.000,00</b>	<b>51.677,11</b>	<b>86.329,27</b>	<b>112.981,44</b>	<b>129.032,59</b>	<b>145.083,74</b>	<b>161.134,88</b>	<b>143.272,22</b>	<b>439.028,44</b>	<b>412.966,28</b>	<b>414.729,57</b>	<b>265.083,67</b>

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

## ANEXO 4 “K”

### CUENTAS POR COBRAR ESTRELLA “B” EN 2DO AÑO

MODELO	CTAS POR COBRAR EN 2DO AÑO ESTRELLA B									
ESTRELLA B	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTAL INGRESOS ESTRELLA	VTAS.A FACTURAR 2DO AÑO
ENERO										
FEBRERO										
MARZO										
ABRIL										
MAYO	88.244,32								<b>88.244,32</b>	153.740,53
JUNIO		88.244,32							<b>88.244,32</b>	153.740,53
JULIO	11.620,11		102.080,96						<b>113.701,07</b>	176.801,61
AGOSTO	11.620,11	11.620,11		102.080,96					<b>125.321,18</b>	176.801,61
SEPTIEMBRE	11.620,11	11.620,11	11.620,11		102.080,96				<b>136.941,28</b>	176.801,61
OCTUBRE	11.620,11	11.620,11	11.620,11	11.620,11			102.080,96		<b>148.561,39</b>	176.801,61
NOVIEMBRE	11.620,11	11.620,11	11.620,11	11.620,11	11.620,11		102.080,96		<b>160.181,50</b>	176.801,61
DICIEMBRE	16.334,82	16.334,82	16.334,82	16.334,82	16.334,82	16.334,82		142.513,35	<b>240.522,25</b>	247.522,25
<b>TOTAL INGRESOS X VTAS B 1ER AÑO</b>	<b>162.679,67</b>	<b>151.059,56</b>	<b>153.276,10</b>	<b>141.655,99</b>	<b>130.035,89</b>	<b>118.415,78</b>	<b>102.080,96</b>	<b>142.513,35</b>	<b>1.101.717,30</b>	<b>1.439.011,33</b>

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

## ANEXO 4 "L"

### FLUJO DE INGRESOS ESTRELLA "B" 2DO AÑO

MODELO	VENTAS ESTRELLA "B" 2DO AÑO												
ESTRELLA B	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL INGRESOS 2DO AÑO
ENERO	7.000,00	18.200,20	18.200,20	18.200,20	18.200,20	18.200,20	18.200,20		159.301,81				275.503,02
FEBRERO		8.000,00	20.824,04	20.824,04	20.824,04	20.824,04	20.824,04	20.824,04		181.916,36			314.860,60
MARZO			7.000,00	18.200,20	18.200,20	18.200,20	18.200,20	18.200,20	18.200,20		159.301,81		275.503,02
ABRIL				3.000,00	7.704,85	7.704,85	7.704,85	7.704,85	7.704,85	7.704,85		68.843,63	118.072,72
MAYO					4.000,00	10.328,69	10.328,69	10.328,69	10.328,69	10.328,69	10.328,69		65.972,12
JUNIO						2.000,00	5.081,01	5.081,01	5.081,01	5.081,01	5.081,01	5.081,01	32.486,06
JULIO													
AGOSTO													
SEPTIEMBRE													
OCTUBRE													
NOVIEMBRE													
DICIEMBRE													
<b>CTAS X COBRAR 1ER AÑO</b>	162.679,67	151.059,56	153.276,10	141.655,99	130.035,89	118.415,78	102.080,96	142.513,35					1.101.717,30
<b>TOTAL INGRESOS ESTRELLA B 2DO AÑO</b>	169.679,67	177.259,76	199.300,34	201.880,44	198.965,18	195.673,76	182.419,95	204.652,14	200.616,56	205.030,90	174.711,51	73.924,64	2.184.114,86

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras



## ANEXO 4 "M"

### CUENTAS POR COBRAR ESTRELLA "B" EN 3ER AÑO

ESTRELLA B	CTAS POR COBRAR EN 3ER AÑO ESTRELLA "B"						TOTAL INGRESOS ESTRELLA 3ER AÑO	VTAS.A FACTURAR 3ER AÑO
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO			
ENERO								
FEBRERO								
MARZO								
ABRIL								
MAYO	91.458,18					91.458,18	157.430,30	
JUNIO		46.229,09				46.229,09	78.715,15	
JULIO								
AGOSTO								
SEPTIEMBRE								
OCTUBRE								
NOVIEMBRE								
DICIEMBRE								
<b>CTAS X COBRAR 1ER AÑO</b>								
<b>TOTAL INGRESOS ESTRELLA B 2DO AÑO</b>	<b>91.458,18</b>	<b>46.229,09</b>				<b>137.687,27</b>	<b>236.145,45</b>	

**Fuente:** Las autoras

**Elaborado por:** Las autoras

## ANEXO 4 "N"

### Solicitud de Crédito

FICHA DE INFORMACION BASICA					
ETAPA	MZ.	SL.			
<b>DATOS PERSONALES:</b>					
<b>II. Cedula de identidad:</b>		<b>Apellidos y Nombres Completos:</b>			
Nacionalidad:		Fecha de nacimiento:	Lugar de nacimiento:	Sexo: F ( ) M ( )	
<b>Nivel de Instrucción:</b>		<b>Estado Civil</b>			
Primaria ( )	Superior ( )	Soltero ( )	Viudo ( )	Unión Libre ( )	
Secundaria ( )	Ninguna ( )	Casado ( )	Divorciado ( )	Separado ( )	
<b>Numero de personas que dependen de usted:</b>		<b>Separación de bienes:</b>		<b>Vivienda propia:</b>	
		SI ( )		SI ( )	
		NO ( )		NO ( )	
				Familiar ( )	
<b>Dirección Domicilio:</b>					
Provincia		Cantón	Barrio	Parroquia	
Tiempo de residencia:		Nombre del Dueño de casa:		Telefono Dueño Casa:	
Teléfono:		Celular:	E-mail:		
<b>DATOS DE LA EMPRESA / LUGAR DE TRABAJO</b>					
Profesión :			Ingresos mensual U.S\$		
<b>Nombre de la empresa que trabaja actualmente:</b>					
Cargo que ocupa:			Tiempo de empleo actual:		
Área o departamento:			Teléfono:	Fax:	
<b>Dirección de la empresa:</b>					
<b>Sector Económico:</b>		Personal ( )	Comercio ( )	Producción ( )	Servicios ( )
<b>Mercado donde realiza negocios:</b>		Local ( )	Importaciones ( )	Exportaciones ( )	
<b>Puesto de trabajo o ventas:</b>		Puesto fijo ( )		Ambulante ( )	
<b>Destino económico del crédito:</b>					
<b>DATOS PERSONALES DEL CONYUGE (ESPOSA/O)</b>					
<b>II. Cedula de identidad:</b>		<b>Apellidos y Nombres Completos:</b>			
Nacionalidad:		Fecha de nacimiento:	Lugar de nacimiento:		
Profesión :			Ingresos mensual U.S\$		
<b>Nombre de la empresa que trabaja actualmente:</b>					
Cargo que ocupa:			Tiempo de empleo actual:		
Área o departamento:			Teléfono:	Fax:	
<b>Dirección de la empresa:</b>					

REFERENCIAS BANCARIAS:							
PARO USO DEL BANCO							
INSTITUCIÓN	NUMERO DE CUENTAS	TIPO	SALDO PROMEDIO	PROTESTOS	CRÉDITOS	APERTURA	OBSERVACIONES
		AHO ( ) CTE( )					
		AHO ( ) CTE( )					
		AHO ( ) CTE( )					
HA TENIDO CUENTAS CERRADAS							
NO ( )			SI ( )			INSTITUCIÓN	AÑO
* Si su respuesta es SI, adjunte carta de rehabilitación.							
REFERENCIAS COMERCIALES:							
PARA USO DEL BANCO							
ALMACÉN / PROVEEDORES			TELÉFONO	AÑO DE COMPRA	MONTO	FORMA DE PAGO	OBSERVACIONES
TARJETAS DE CRÉDITO:							
PARO USO DEL BANCO							
EMISOR	NUMERO DE TARJETA	TIPO	CUPO	PROTESTO	PROMEDIO	APERTURA	OBSERVACIONES
REFERENCIAS FAMILIARES (Parientes que no viven con usted)							
1.-	Nombre:						
	Dirección de domicilio:						
	Parentesco:			Telf. Domicilio			
	Telf. Trabajo:						
	Dirección de trabajo:						
2.-	Nombre:						
	Dirección de domicilio:						
	Parentesco:			Telf. Domicilio			
	Telf. Trabajo:						
	Dirección de trabajo:						
FIRMA DEL DEUDOR			FIRMA DEL CÓNYUGE				

## ESCENARIO SIN FINANCIAMIENTO

## ANEXO 4 “Ñ”

## EGRESOS TOTALES PRIMER AÑO (ETAPA I)

DETALLE DE EGRESOS PRIMER AÑO	COSTO TOTAL
Urbanización Ira etapa (egresos a constructora)	748.160,00
Construcción Ira etapa CORALES (egresos a constructora)	213.840,00
Construcción Ira etapa ESTRELLA (egresos a constructora)	769.824,00
GASTOS DE VENTA	144.386,11
COSTOS DE OPERACIÓN	16.038,27
<b>TOTAL EGRESOS 1ERA ETAPA (1ER AÑO)</b>	<b>\$ 1.892.248,39</b>

EGRESOS MENSUALES PRIMER AÑO	AÑO CERO				PRIMER AÑO											
	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
DETALLE DE EGRESOS PRIMER AÑO	ENTRADA 30%	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15
Urbanización Ira etapa (egresos a constructora)	224.448	74.816,00	74.816,00	74.816,00	74.816,00	74.816,00	74.816,00	74.816,00								
Construcción Ira etapa CORALES (egresos a constructora)									64152	21384	21384	21384	21384	21384	21384	21384
Construcción Ira etapa ESTRELLA (egresos a constructora)									230947,2	76982,4	76982,4	76982,4	76982,4	76982,4	76982,4	76982,4
GASTOS DE VENTA					12032,176	12032,176	12032,176	12032,176	12032,1761	12032,1761	12032,1761	12032,1761	12032,17606	12032,1761	12032,17606	12032,17606
COSTOS DE OPERACIÓN					1336,5229	1336,5229	1336,5229	1336,5229	1336,52288	1336,52288	1336,52288	1336,52288	1336,522883	1336,52288	1336,522883	1336,522883
<b>TOTAL EGRESOS 1ERA ETAPA (1ER AÑO)</b>	<b>\$ 224.448,00</b>	<b>\$ 74.816,00</b>	<b>\$ 74.816,00</b>	<b>\$ 74.816,00</b>	<b>88.184,70</b>	<b>88.184,70</b>	<b>88.184,70</b>	<b>88.184,70</b>	<b>308.467,90</b>	<b>111.735,10</b>	<b>111.735,10</b>	<b>111.735,10</b>	<b>111.735,10</b>	<b>111.735,10</b>	<b>111.735,10</b>	<b>111.735,10</b>

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

## ESCENARIO SIN FINANCIAMIENTO

## ANEXO 4 "O"

## EGRESOS TOTALES SEGUNDO AÑO (ETAPA II)

DETALLE DE GASTOS 2DO AÑO	COSTO TOTAL
Urbanización II etapa (egresos a constructora)	424.340,00
Construcción II etapa CORALES (egresos a constructora)	320.371,20
Construcción II etapa ESTRELLA (egresos a constructora)	961.113,60
GASTOS DE VENTA	99.145,13
COSTOS DE OPERACIÓN	16.519,42
<b>TOTAL EGRESOS 2DO AÑO (2DA ETAPA)</b>	<b>\$ 1.821.489,35</b>

EGRESOS MENSUALES SEGUNDO AÑO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
DETALLE DE GASTOS 2DO AÑO	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15
Urbanización II etapa (egresos a constructora)	127.302,00	99.012,67	99.012,67	99.012,67								
Construcción II etapa CORALES (egresos a constructora)	64.074,24	23.299,72	23.299,72	23.299,72	23.299,72	23.299,72	23.299,72	23.299,72	23.299,72	23.299,72	23.299,72	23.299,72
Construcción II etapa ESTRELLA (egresos a constructora)	192.222,72	69.899,17	69.899,17	69.899,17	69.899,17	69.899,17	69.899,17	69.899,17	69.899,17	69.899,17	69.899,17	69.899,17
GASTOS DE VENTA	12.393,14	12.393,14	12.393,14	12.393,14	12.393,14	12.393,14	12.393,14	12.393,14				
COSTOS DE OPERACIÓN	1.376,62	1.376,62	1.376,62	1.376,62	1.376,62	1.376,62	1.376,62	1.376,62	1.376,62	1.376,62	1.376,62	1.376,62
<b>TOTAL EGRESOS 2DO AÑO (2DA ETAPA)</b>	<b>397.368,72</b>	<b>205.981,32</b>	<b>205.981,32</b>	<b>205.981,32</b>	<b>106.968,65</b>	<b>106.968,65</b>	<b>106.968,65</b>	<b>106.968,65</b>	<b>106.968,65</b>	<b>94.575,51</b>	<b>94.575,51</b>	<b>94.575,51</b>

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

**ESCENARIO CON FINANCIAMIENTO**

**ANEXO 4''P''**

**EGRESOS TOTALES SEGUNDO AÑO (ETAPA I)**

DETALLE DE GASTOS PRIMER AÑO	COSTO TOTAL
Urbanización Ira etapa (egresos a constructora)	748.160,00
Construcción Ira etapa CORALES (egresos a constructora)	213.840,00
Construcción Ira etapa ESTRELLA (egresos a constructora)	769.824,00
GASTOS DE VENTA	144.386,11
COSTOS DE OPERACIÓN	16.038,27
CANCELACION CREDITO	323.083,33
<b>TOTAL 1ER ETAPA (1ER AÑO)</b>	<b>\$ 2.215.331,72</b>

EGRESOS MENSUALES PRIMER AÑO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
DETALLE DE GASTOS PRIMER AÑO	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15
Urbanización Ira etapa (egresos a constructora)	74.816,00	74.816,00	74.816,00	74.816,00								
Construcción Ira etapa CORALES (egresos a constructora)					64152,00	21384,00	21384,00	21384,00	21384,00	21384,00	21384,00	21384,00
Construcción Ira etapa ESTRELLA (egresos a constructora)					230947,20	76982,40	76982,40	76982,40	76982,40	76982,40	76982,40	76982,40
GASTOS DE VENTA	12032,18	12032,18	12032,18	12032,18	12032,18	12032,18	12032,18	12032,18	12032,18	12032,18	12032,18	12032,18
COSTOS DE OPERACIÓN	1336,52	1336,52	1336,52	1336,52	1336,52	1336,52	1336,52	1336,52	1336,52	1336,52	1336,52	1336,52
CANCELACION CREDITO	5666,67	14458,33	18500,00	18333,33	20166,67	36666,67	36333,33	36000,00	35666,67	35333,33	35000,00	30458,33
<b>TOTAL 1ER ETAPA (1ER AÑO)</b>	<b>93.851,37</b>	<b>102.643,03</b>	<b>106.684,70</b>	<b>106.518,03</b>	<b>328.634,57</b>	<b>148.401,77</b>	<b>148.068,43</b>	<b>147.735,10</b>	<b>147.401,77</b>	<b>147.068,43</b>	<b>146.735,10</b>	<b>142.193,43</b>

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

## ESCENARIO CON FINANCIAMIENTO

## ANEXO 4"Q"

## EGRESOS TOTALES SEGUNDO AÑO (ETAPA II)

DETALLE DE GASTOS 2DO AÑO	COSTO TOTAL
Urbanización II etapa (egresos a constructora)	424.340,00
Construcción II etapa CORALES (egresos a constructora)	320.371,20
Construcción II etapa ESTRELLA (egresos a constructora)	961.113,60
GASTOS DE VENTA	99145,13
COSTOS DE OPERACIÓN	16519,42
CANCELACION CREDITO	102873,52
<b>TOTAL EGRESOS 2DO AÑO (2DA ETAPA)</b>	<b>1.924.362,88</b>

DETALLE DE GASTOS 2DO AÑO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15
Urbanización II etapa (egresos a constructora)	127.302,00	99.012,67	99.012,67	99.012,67								
Construcción II etapa CORALES (egresos a constructora)	64074,24	23299,72	23299,72	23299,72	23299,72	23299,72	23299,72	23299,72	23299,72	23299,72	23299,72	23299,72
Construcción II etapa ESTRELLA (egresos a constructora)	192222,72	69899,17	69899,17	69899,17	69899,17	69899,17	69899,17	69899,17	69899,17	69899,17	69899,17	69899,17
GASTOS DE VENTA	12393,14	12393,14	12393,14	12393,14	12393,14	12393,14	12393,14	12393,14				
COSTOS DE OPERACIÓN	1376,62	1376,62	1376,62	1376,62	1376,62	1376,62	1376,62	1376,62	1376,62	1376,62	1376,62	1376,62
CANCELACION CREDITO	30166,67	21541,67	17166,67	17000,00	16833,33	165,19						
<b>TOTAL EGRESOS 2DO AÑO (2DA ETAPA)</b>	<b>427535,39</b>	<b>227522,99</b>	<b>223147,99</b>	<b>222981,32</b>	<b>123801,99</b>	<b>107133,84</b>	<b>106968,65</b>	<b>106968,65</b>	<b>94575,51</b>	<b>94575,51</b>	<b>94575,51</b>	<b>94575,51</b>

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

## ANEXO 4 "R"

### TABLA DE DEPRECIACIÓN

EQUIPOS	Valor Compra	Vida	Dep. Anual	Anos Dep.	Dep. Acum.	Valor Libros
Muebles y Equipos de Oficina	\$ 1.973	10	197,3	3	591,9	\$ 1.381
Equipo de Computación	\$ 2.220	3	740	3	2220	\$ 0
Oficina	\$ 30.000	20	1500	3	4500	\$ 25.500
			<b>2437,3</b>			<b>\$ 26.881</b>

**Fuente:** Las autoras

**Elaborado por:** Las autoras

---



## ANEXO 4 “S”

### METODO DÉFICIT ACUMULADO MÁXIMO

#### Escenario “Capital Propio”

CAPITAL DE OPERACIÓN - CAP. PROPIO  
METODO DEL DÉFICIT ACUMULADO MÁXIMO

	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
INGRESO MENSUAL	0	0	0	0	16.000,00	51.677,11	86.329,27	112.981,44	129.032,59	145.083,74	161.134,88	143.272,22	439.028,44	412.966,28	414.729,57	265.083,67
EGRESO MENSUAL	-224.448,00	-74.816,00	-74.816,00	-74.816,00	-88.184,70	-88.184,70	-88.184,70	-88.184,70	-308.467,90	-111.735,10	-111.735,10	-111.735,10	-111.735,10	-111.735,10	-111.735,10	-111.735,10
SALDO MENSUAL	-224.448,00	-74.816,00	-74.816,00	-74.816,00	-72.184,70	-36.507,59	-1.855,43	24.796,74	-179.435,31	33.348,64	49.399,78	31.537,12	327.293,34	301.231,18	302.994,47	153.348,58
SALDO ACUMULADO	-224448	-299264	-374080	-448896	-521080,7	-557588,29	-559443,72	-534646,975	-714082,285	-680733,648	-631333,863	-599796,743	-272503,405	28727,7742	331722,246	485070,822

#### Escenario “Con Financiamiento”

CAPITAL DE OPERACIÓN - FINANCIADO  
METODO DEL DÉFICIT ACUMULADO MÁXIMO

	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
INGRESO MENSUAL	0	0	0	0	16.000,00	51.677,11	86.329,27	112.981,44	129.032,59	145.083,74	161.134,88	143.272,22	439.028,44	412.966,28	414.729,57	265.083,67
EGRESO MENSUAL	-224.448,00	-74.816,00	-74.816,00	-75.316,00	-93.851,37	-102.643,03	-106.684,70	-106.518,03	-328.634,57	-148.401,77	-148.068,43	-147.735,10	-147.401,77	-147.068,43	-146.735,10	-142.193,43
SALDO MENSUAL	-224.448,00	-74.816,00	-74.816,00	-75.316,00	-77.851,37	-50.965,93	-20.355,43	6.463,41	-199.601,98	-3.318,03	13.066,45	-4.462,88	291.626,67	265.897,85	267.994,47	122.890,24
SALDO ACUMULADO	-224448	-299264	-374080	-449396	-527247,4	-578213,29	-598568,72	-592105,309	-791707,285	-795025,314	-781958,863	-786421,743	-494795,071	-228897,226	39097,2461	161987,489

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

**ANEXO 4 "T"****SIN FINANCIAMIENTO**

**BALANCE GENERAL  
PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006**

**ACTIVO****ACTIVO CORRIENTE**

\$ 2.512.193,16

CAJA/ BANCOS

1.212.270,82

ANTICIPO CONSTRUCTORA

769.282,34

INVENTARIO (TERRENO)

530.640,00

**ACTIVO FIJO**

32.347,16

OFICINA

30.000,00

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

3.200,00

MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA

2.600,00

(MENOS) DEPR. ACUMULADA ACT.FIJO

-3.452,84

**TOTAL ACTIVO****\$ 2.544.540,32****PASIVO**

717.687,73

ANTICIPO DE CLIENTES

531.830,37

15% PART.TRABAJADORES

76.906,49

25% I.RENTA

108.950,86

**PATRIMONIO**

1.826.852,59

CAPITAL SOCIAL

1.500.000,00

UTILIDAD DEL EJERCICIO

326.852,59

**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO****\$ 2.544.540,32**

## ANEXO 4 "U"

### BALANCE GENERAL SIN FINANCIAMIENTO AL CIERRE DEL 2007

### BALANCE GENERAL PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

#### ACTIVO

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 3.843.882,37</b>
CAJA/ BANCOS	3.509.910,46	
ANTICIPO CONSTRUCTORA	275.011,90	
INVENTARIO (TERRENO)	58.960,00	

#### ACTIVO FIJO 29.909,86

OFICINA	30.000,00	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.200,00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	2.600,00	
(MENOS) DEPR. ACUMULADA ACT.FIJO	-5.890,14	

#### **TOTAL ACTIVO \$ 3.873.792,22**

#### **PASIVO \$ 879.212,48**

ANTICIPO DE CLIENTES	215.210,77	
15% PART.TRABAJADORES	274.759,33	
25% I.RENTA	389.242,38	

#### **PATRIMONIO 2.994.579,74**

CAPITAL SOCIAL	1.500.000,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTERIOR	326.852,59	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.167.727,15	

#### **TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO \$ 3.873.792,22**

## ANEXO 4 "V"

### BALANCE GENERAL SIN FINANCIAMIENTO AL CIERRE DEL 2008

### BALANCE GENERAL PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

#### ACTIVO

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		\$ 3.165.988,83
CAJA/ BANCOS	3.165.988,83	
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>28.894,32</b>
OFICINA	30.000,00	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.200,00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	2.600,00	
(MENOS) DEPR. ACUMULADA ACT.FIJO	-6.905,68	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 3.194.883,15</b>

#### PASIVO

		<b>72.609,99</b>
ANTICIPO DE CLIENTES	0,00	
15% PART. TRABAJADORES	30.045,51	
25% I.RENTA	42.564,47	
<b>PATRIMONIO</b>		<b>3.122.273,16</b>
CAPITAL SOCIAL	1.500.000,00	
UTILIDAD ACUM. DEL EJERCICIO ANTERIOR	1.494.579,74	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	127.693,42	
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 3.194.883,15</b>

## ANEXO 4 "W"

### BALANCE GENERAL CON FINANCIAMIENTO AL CIERRE DEL 2006

#### BALANCE GENERAL PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006

<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		\$ 2.257.909,82
CAJA/ BANCOS	957.987,49	
ANTICIPO CONSTRUCTORA	769.282,34	
INVENTARIO (TERRENO)	530.640,00	
<b>ACTIVO FIJO</b>		\$ 32.347,16
OFICINA	30.000,00	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.200,00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	2.600,00	
(MENOS) DEPR. ACUMULADA ACT.FIJO	-3.452,84	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 2.290.256,98</b>
<b>PASIVO</b>		\$ 808.002,83
CUENTAS POR PAGAR	100.208,33	
ANTICIPO DE CLIENTES	531.830,37	
15% PART. TRABAJADORES	72.812,74	
25% I.RENTA	103.151,38	
<b>PATRIMONIO</b>		\$ 1.482.254,15
CAPITAL SOCIAL	1.172.800,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	309.454,15	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 2.290.256,98</b>

## ANEXO 4 "X"

### BALANCE GENERAL CON FINANCIAMIENTO AL CIERRE DEL 2007

#### BALANCE GENERAL PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		\$	3.496.575,60
CAJA/ BANCOS	3.162.603,70		
ANTICIPO CONSTRUCTORA	275.011,90		
INVENTARIO (TERRENO)	58.960,00		
<b>ACTIVO FIJO</b>		\$	29.909,86
OFICINA	30.000,00		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.200,00		
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	2.600,00		
(MENOS) DEPR. ACUMULADA ACT.FIJO	-5.890,14		
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$</b>	<b>3.526.485,46</b>
<b>PASIVO</b>			
		\$	878.230,71
ANTICIPO DE CLIENTES	215.210,77		
15% PART.TRABAJADORES	274.353,08		
25% I.RENTA	388.666,86		
<b>PATRIMONIO</b>		<b>\$</b>	<b>2.648.254,74</b>
CAPITAL SOCIAL	1.172.800,00		
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTERIOR	309.454,15		
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.166.000,59		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$</b>	<b>3.526.485,46</b>

## ANEXO 4 "Y"

### BALANCE GENERAL CON FINANCIAMIENTO AL CIERRE DEL 2008

#### BALANCE GENERAL PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		\$ 3.496.575,60
CAJA/ BANCOS	3.162.603,70	
ANTICIPO CONSTRUCTORA	275.011,90	
INVENTARIO (TERRENO)	58.960,00	
<b>ACTIVO FIJO</b>		\$ 29.909,86
OFICINA	30.000,00	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.200,00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	2.600,00	
(MENOS) DEPR. ACUMULADA ACT.FIJO	-5.890,14	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 3.526.485,46</b>
<b>PASIVO</b>		
		\$ 878.230,71
ANTICIPO DE CLIENTES	215.210,77	
15% PART.TRABAJADORES	274.353,08	
25% I.RENTA	388.666,86	
<b>PATRIMONIO</b>		<b>\$ 2.648.254,74</b>
CAPITAL SOCIAL	1.172.800,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTERIOR	309.454,15	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.166.000,59	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 3.526.485,46</b>

**ANEXO 4 "Z"****SIN FINANCIAMIENTO**

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS  
PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20X1**

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>		<b>\$ 1.845.488,84</b>
(-) COSTO DE VTAS		1.313.287,78
(+) INV. INICIAL:TERRENO	737.000,00	
(-) COSTO CONSTR.CASAS TERMINADAS	962.541,66	
(-) INV. FINAL TERRENO	-530.640,00	
(-) GTOS DE VTAS	144.386,11	
(-) GTOS. DE OPERACIÓN		19.491,12
UTILIDAD BRUTA EN VTAS.		<u>512.709,94</u>
(-)15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		<u>76.906,49</u>
UTILIDAD ANTES IMPTO.		435.803,45
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		<u>108.950,86</u>
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 326.852,59</b>



**ANEXO 4 "AA"****SIN FINANCIAMIENTO**

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS  
PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20X2**

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>		\$ 4.621.605,95
(-) COSTO DE VTAS		2.770.920,36
(+) INV. INICIAL:TERRENO	530.640,00	
(-) COSTO CONSTR.CASAS TERMINADAS	2.200.095,23	
(-) INV. FINAL TERRENO	-58.960,00	
(-) GTOS DE VTAS	99.145,13	
(-) GTOS. DE OPERACIÓN		<u>18.956,72</u>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VTAS.</b>		<u>1.831.728,87</u>
(-)15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		<u>274.759,33</u>
<b>UTILIDAD ANTES IMPTO.</b>		<u>1.556.969,54</u>
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		<u>389.242,38</u>
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 1.167.727,15</b>

## ANEXO 4 "AB"

### SIN FINANCIAMIENTO

#### ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20X3

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>		<b>\$ 540.173,35</b>
(-) COSTO DE VTAS		336.585,73
(+) INV. INICIAL:TERRENO	58.960,00	
(-) COSTO CONSTR.CASAS TERMINADAS	275.011,90	
(-) INV. FINAL TERRENO	0,00	
(-) GTOS DE VTAS	2.613,82	
(-) GTOS. DE OPERACIÓN		3.284,21
<b>UTILIDAD BRUTA EN VTAS.</b>		200.303,41
(-)15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		30.045,51
<b>UTILIDAD ANTES IMPTO.</b>		170.257,90
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		42.564,47
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 127.693,42</b>

**ANEXO 4 “AC”**  
**CON FINANCIAMIENTO**

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**  
**PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20X1**

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>		<b>\$ 1.845.488,84</b>
<b>(-) COSTOS DE VTAS</b>		1.313.287,78
(+) INV. INICIAL:TERRENO	737.000,00	
(-) COSTO CONSTR.CASAS TERMINADAS	962.541,66	
(-) INV. FINAL TERRENO	-530.640,00	
(-) GTOS DE VTAS	144.386,11	
(-) GTOS. DE OPERACIÓN		19.491,12
(-) GTOS.FINANCIEROS		27.291,67
<b>UTILIDAD BRUTA EN VTAS.</b>		<b><u>485.418,28</u></b>
(-)15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		72.812,74
<b>UTILIDAD ANTES IMPTO.</b>		<b><u>412.605,54</u></b>
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		103.151,38
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b><u>\$ 309.454,15</u></b>

**ANEXO 4 “AD”**  
**CON FINANCIAMIENTO**

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**  
**PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20X2**

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>		<b>\$ 4.621.605,95</b>
(-) COSTO DE VTAS		2.770.920,36
(+) INV. INICIAL:TERRENO	530.640,00	
(-) COSTO CONSTR.CASAS TERMINADAS	2.200.095,23	
(-) INV. FINAL TERRENO	-58.960,00	
(-) GTOS DE VTAS	99.145,13	
(-) GTOS. DE OPERACIÓN		18.956,72
(-) GTOS.FINANCIEROS		2.708,33
<b>UTILIDAD BRUTA EN VTAS.</b>		<u>1.829.020,53</u>
(-)15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		274.353,08
<b>UTILIDAD ANTES IMPTO.</b>		<u>1.554.667,45</u>
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		388.666,86
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b><u>\$ 1.166.000,59</u></b>

**ANEXO 4 “AE”**  
**CON FINANCIAMIENTO**

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**  
**PROMOTORA PARAÍSO DEL MAR**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20X3**

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>		<b>\$ 540.173,35</b>
(-) COSTO DE VTAS		337.275,79
(+) INV. INICIAL:TERRENO	58.960,00	
(-) COSTO CONSTR.CASAS TERMINADAS	275.011,90	
(-) INV. FINAL TERRENO		
(-) GTOS DE VTAS	3.303,88	
(-) GTOS. DE OPERACIÓN		4.319,43
<b>UTILIDAD BRUTA EN VTAS.</b>		<u>198.578,13</u>
(-)15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		29.786,72
<b>UTILIDAD ANTES IMPTO.</b>		<u>168.791,41</u>
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		42.197,85
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b><u>\$ 126.593,56</u></b>

## BIBLIOGRAFÍA

- Werner Ketelhöhn J Nicolás Marín, Luis Eduardo Montiel (Análisis de Inversiones Estratégicas, Editorial Norma, I Edición año 2004).
- José Nicolás Jany (Investigación Integral de Mercados, I Edición, página 117)
- Raúl Castro (Evaluación Económica y Social de Proyectos de Inversión, I Edición)
- Superintendencia de Compañías
- Banco Central del Ecuador
- Banco de Guayaquil
- Multibienes B.G.
- Produbanco
- Banco del Pichincha
- Constructora Etinar
- Constructora CM Construcciones
- Constructora Conbaquerizo
- Cámara de la Construcción de Guayaquil
- M.I. Municipio de Santa Elena
- M.I. Municipio de Guayaquil
- Censervice S.A.
- Blank, Leland & Tarquin, Anthony. Ingeniería Económica (4ta edición, McGraw Hill, México 1998)