PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA EN EL ÁREA DE ASESORÍA DE BIENES RAÍCES PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS DE OTRAS PROVINCIAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
ESPOL





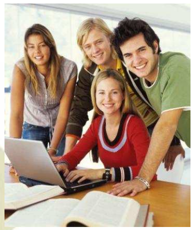









bienes&raices
Asesorías&Alquileres




UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Presentado por:

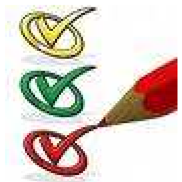
- Carmen Vega Honores
- Marcel González Mastarreno
- Diana Sánchez Merchán

CAPÍTULO I
INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

- Migración de jóvenes estudiantes a la ciudad de Guayaquil

- El proyecto se fundamenta en satisfacer las necesidades de los estudiantes de las provincias de El Oro y Manabí que desean realizar sus estudios universitarios en la ciudad de Guayaquil, mediante un servicio de asesoramiento para su estadía



bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Antecedentes

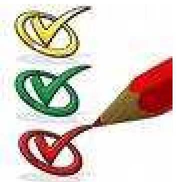
- Desarrollo de Guayaquil

- Calificación de las Universidades

CONEA (Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación de la Educación Superior) 2009

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL ESPOL

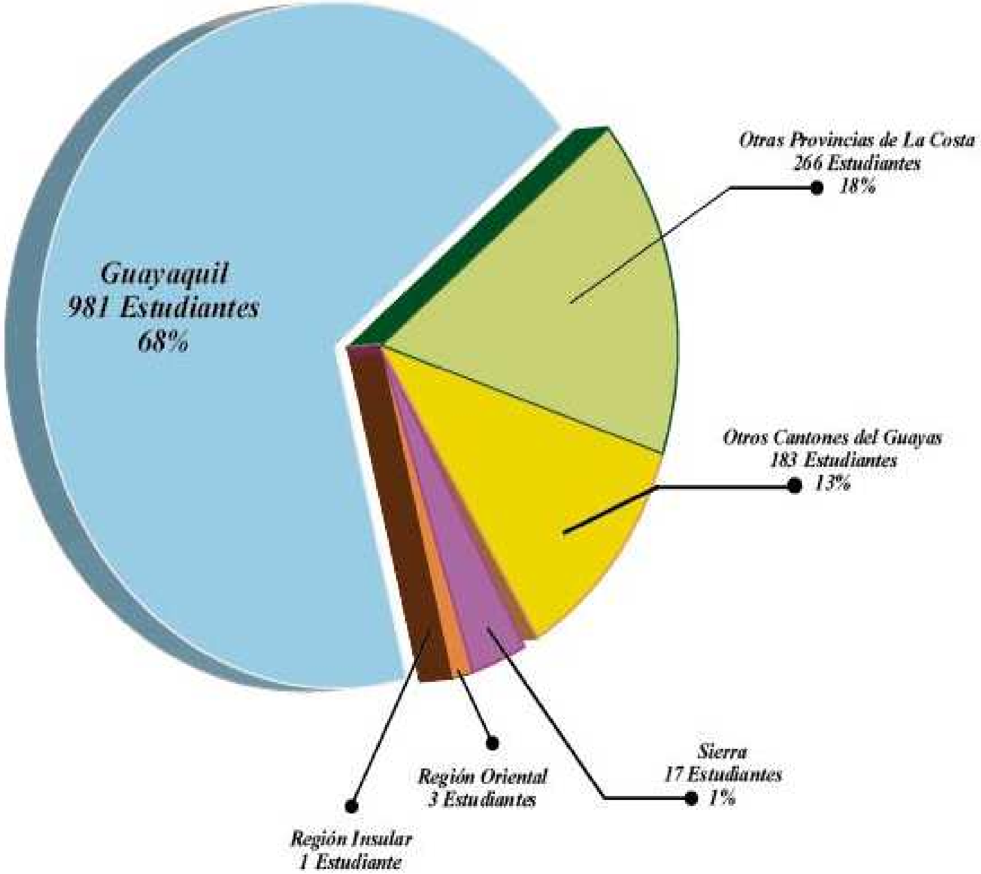
UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Referencia

ESPOL



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	
Estudiantes registrados	
PROVINCIAS	**2009**
AZUAY	215
CHIMBORAZO	20
BOLIVAR	22
EL ORO	391
ESMERALDAS	2
GUAYAS	71115
LOS RIOS	699
MANABI	665
PICHINCHA	781
SANTA ELENA	620
STO.DOMINGO	611
TOTAL	75141

Ingreso 2009 - Por Regiones

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Problemas del Mercado

- Mal Servicio

- Desperdicio de Tiempo

- Pérdida de Dinero

- Falta de optimización y modernización de los procesos

- Abandonan el proceso

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Oportunidades

- Existen necesidades a cubrir
- Tenemos ventajas competitivas y una diferenciación de servicio

- No es un mercado saturado

- No existen competidores fuertes

- Barrera de entrada baja

- Poca inversión

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Características del servicio

- Asesoría de bienes raíces (Puntos de información en Machala y Portoviejo)

- Servicio personalizado

- Comunicación vía e-mail

- Brindaremos comodidad, ahorro de tiempo y dinero, facilidad para ambas partes (arrendador y arrendatario)

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Alcance

- Mercado.- El Negocio de Bienes raíces posee un gran alcance (Ingreso Económico, no todos tienen casa propia)

- Empresa.- En un futuro expandirnos a provincias mayormente concurridas (Pichincha, Azuay)

Objetivo General

Establecer la empresa y optimizar el proceso de arrendamiento para las personas de otras provincias que desean radicarse en Guayaquil.

-bienes&raices-
Asesorías&Alquileres

Objetivos Específicos

1. Determinar a nuestros consumidores potenciales y enfocarnos en sus exigencias y expectativas.
2. Dar apertura de una nueva oficina dentro de 5 años.
3. Determinar la factibilidad de brindar este servicio.
4. Contar con un corredor profesional como parte de la compañía.
5. Componer un plan estratégico y de marketing versátil de acuerdo al comportamiento del mercado.
6. Determinar y optimizar los costos de operación junto con la inversión inicial.

CAPÍTULO II

INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y MARKETING MIX

Objetivo General

Definir nuestros clientes potenciales y su preferencia en cuanto a cada variable definida en el diseño de la encuesta.

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Objetivos Específicos

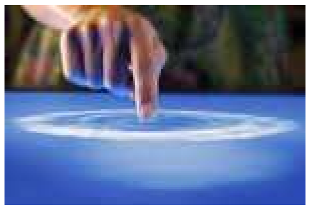
1. Identificar el mercado potencial de nuestro servicio
2. Determinar el mercado real del servicio
3. Conocer la aceptación del servicio
4. Determinar el competidor principal.
5. Determinar la ubicación de las oficinas.
6. Determinar el medio óptimo de publicidad
7. Determinar el nivel de dificultad del proceso de arrendamiento
8. Establecer el tipo de vivienda mayor demandada.
9. Determinar la frecuencia con la que necesitarán de nuestro servicio.
10. Establecer prioridades de los factores que influyen en la decisión de arrendar la vivienda
11. Determinar el precio del servicio

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Definición de la población objetivo

- Estudiantes universitarios de otras provincias que actualmente residan en Guayaquil

- Estudiantes del último año de secundaria de las provincias de El Oro y Manabí



Provincias

PROVINCIA DE MANABÍ			
Estudiantes de 3º bachillerato			
cantón	2007-2008	2008-2009	2009-2010
Portoviejo	2460	3767	3403
Manta	2587	2847	3176
Chone	858	1041	1060
Jipijapa	378	443	703
TOTAL	**6283**	**8098**	**8342**

PROVINCIA DE EL ORO			
Estudiantes de 3º bachillerato			
cantón	2007-2008	2008-2009	2009-2010
Machala	3588	3370	3340
Santa Rosa	867	673	746
Pasaje	736	950	999
TOTAL	**5191**	**4993**	**5085**

Guayaquil

UNIVERSIDAD CATÓLICA		
Estudiantes registrados		
PROVINCIA	2008	2009
Azuay	75	89
Bolívar	12	14
Chimborazo	54	65
El Oro	352	421
Esmeraldas	41	49
Los Ríos	374	447
Manabí	333	399
Pichincha	278	332
Santa Elena	342	408
Cañar	26	31
Carchi	2	2
Cotopaxi	12	15
Francisco de Orellana	5	6
Galápagos	8	10
Imbabura	6	7
Loja	57	69
Morona	4	5
Napo	6	7
Pastaza	9	11
Sucumbíos	11	13
Tungurahua	54	65
Zamora	5	6
TOTAL	2067	2471

ESPOL		
Estudiantes registrados		
PROVINCIA	2008	2009
Azuay	40	35
Bolívar	31	23
Cañar	29	25
Carchi	3	2
Chimborazo	120	96
Cotopaxi	16	12
El Oro	547	485
Esmeraldas	101	79
Francisco de Orellana	5	5
Galápagos	10	8
Imbabura	9	6
Loja	66	56
Los Ríos	418	369
Manabí	353	308
Morona	4	4
Napo	9	6
Pastaza	8	9
Pichincha	166	139
Santa Elena	479	347
Sucumbíos	17	11
Tungurahua	62	53
Zamora	4	5
TOTAL	2497	2083

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL		
Estudiantes registrados		
PROVINCIA	2008	2009
Azuay	84	215
Chimborazo	0	20
Bolívar	22	0
El Oro	504	391
Esmeraldas	33	2
Los Ríos	663	699
Manabí	369	665
Pichincha	267	781
Santa Elena	381	620
Santo Domingo	110	661
TOTAL	2433	4054

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

•Metodología.- realización de encuestas de preguntas cerradas a la población objetivo

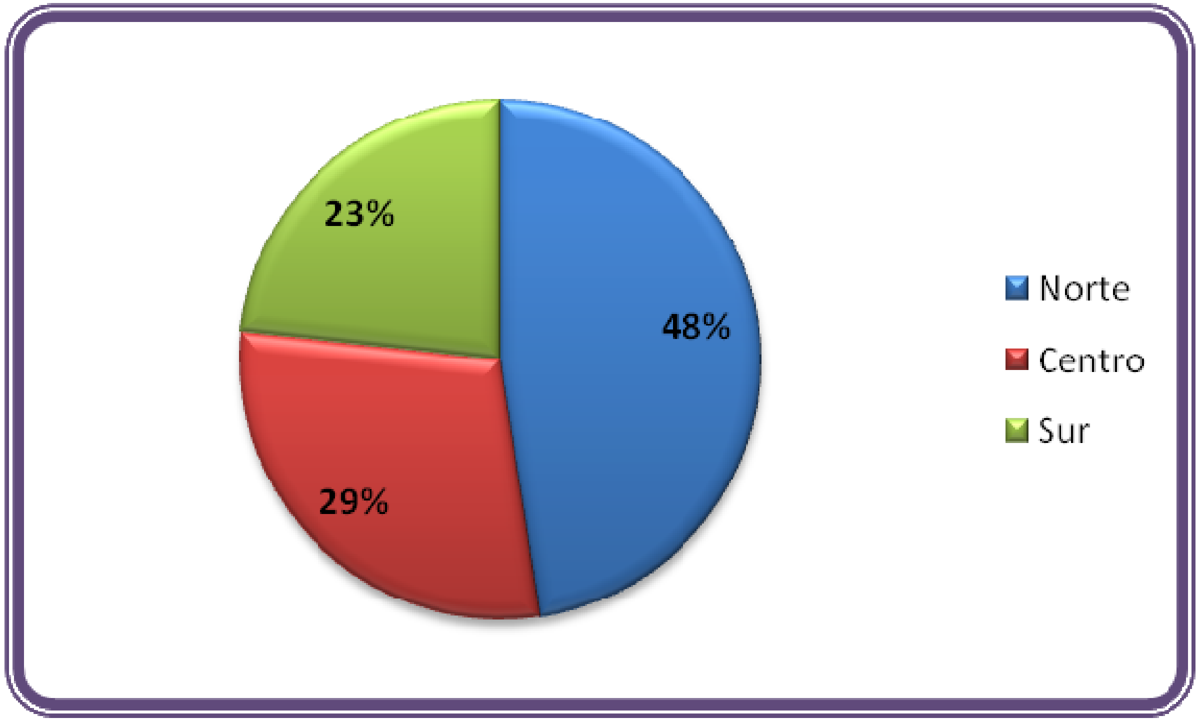
•Definición de la Muestra.-

$$n = \frac{22043 * 1.96^2 * 0.7 * 0.3}{0.05^2 * (22043 - 1) + 1.96^2 * 0.7 * 0.3}$$

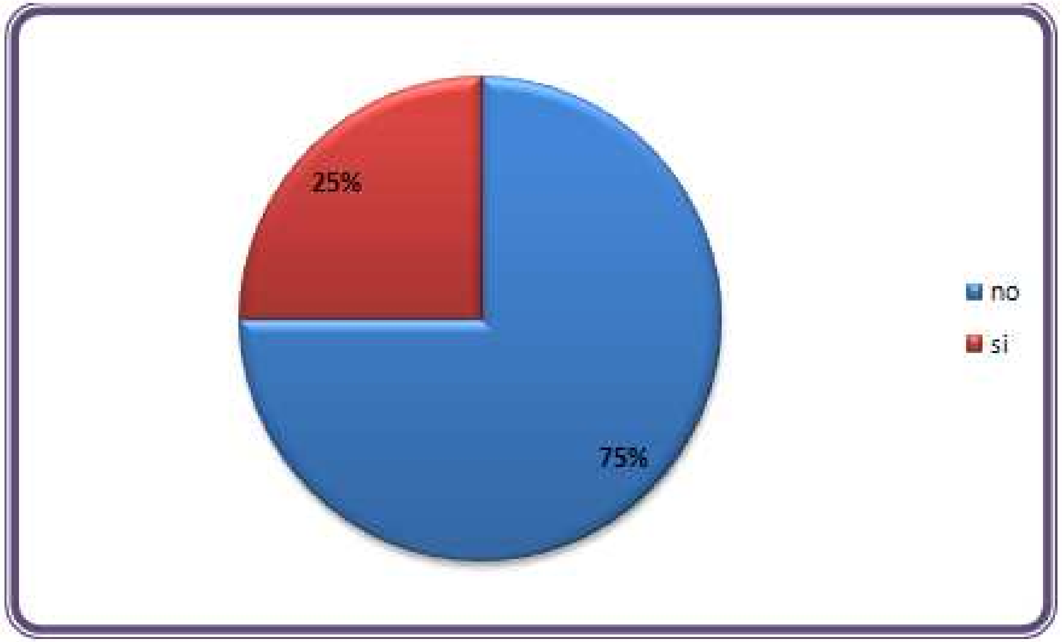
n = 318personas

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

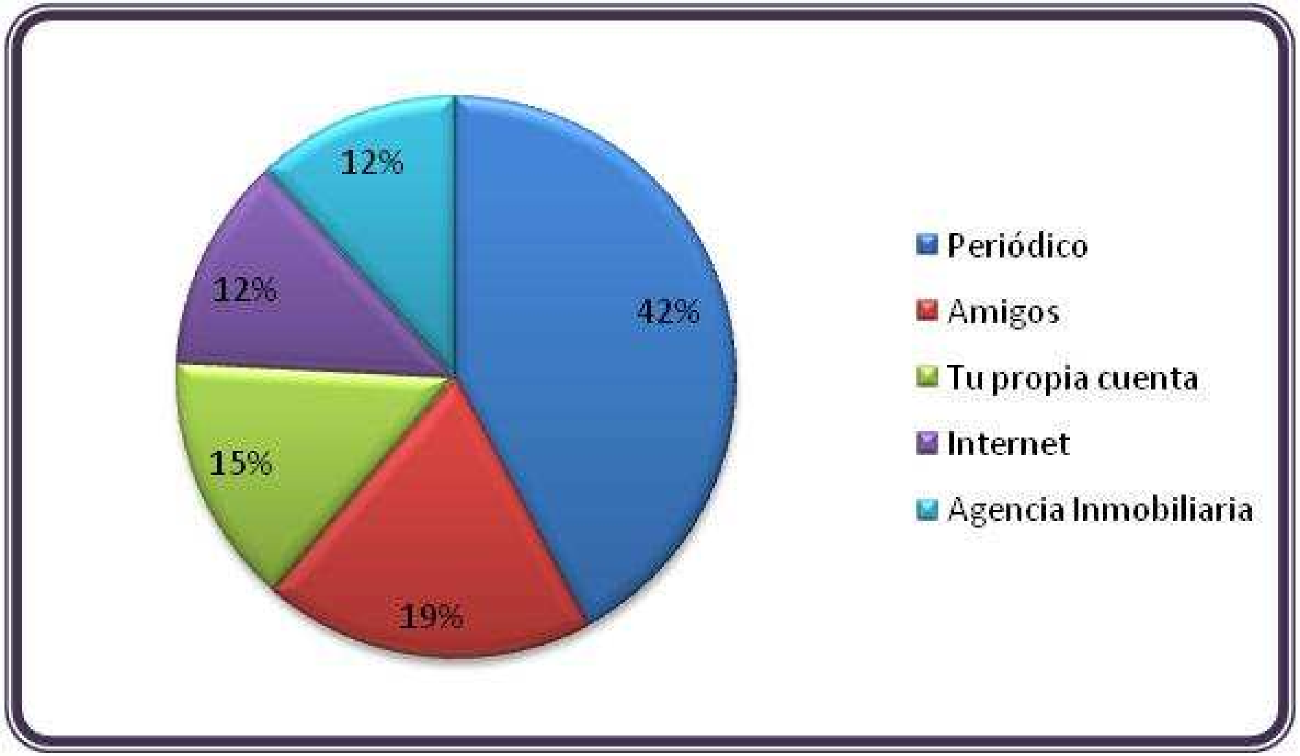
•Sector donde actualmente viven



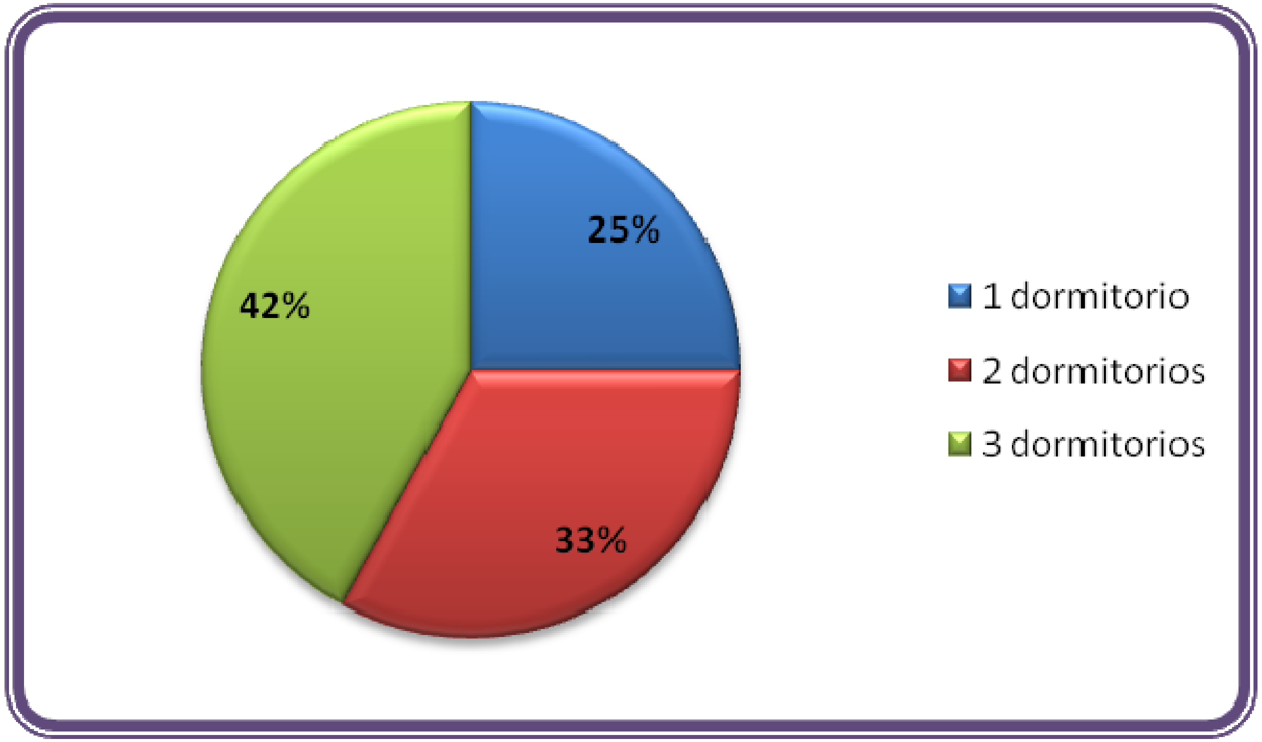
•Estudiantes que tienen familiares donde pueden vivir durante sus estudios



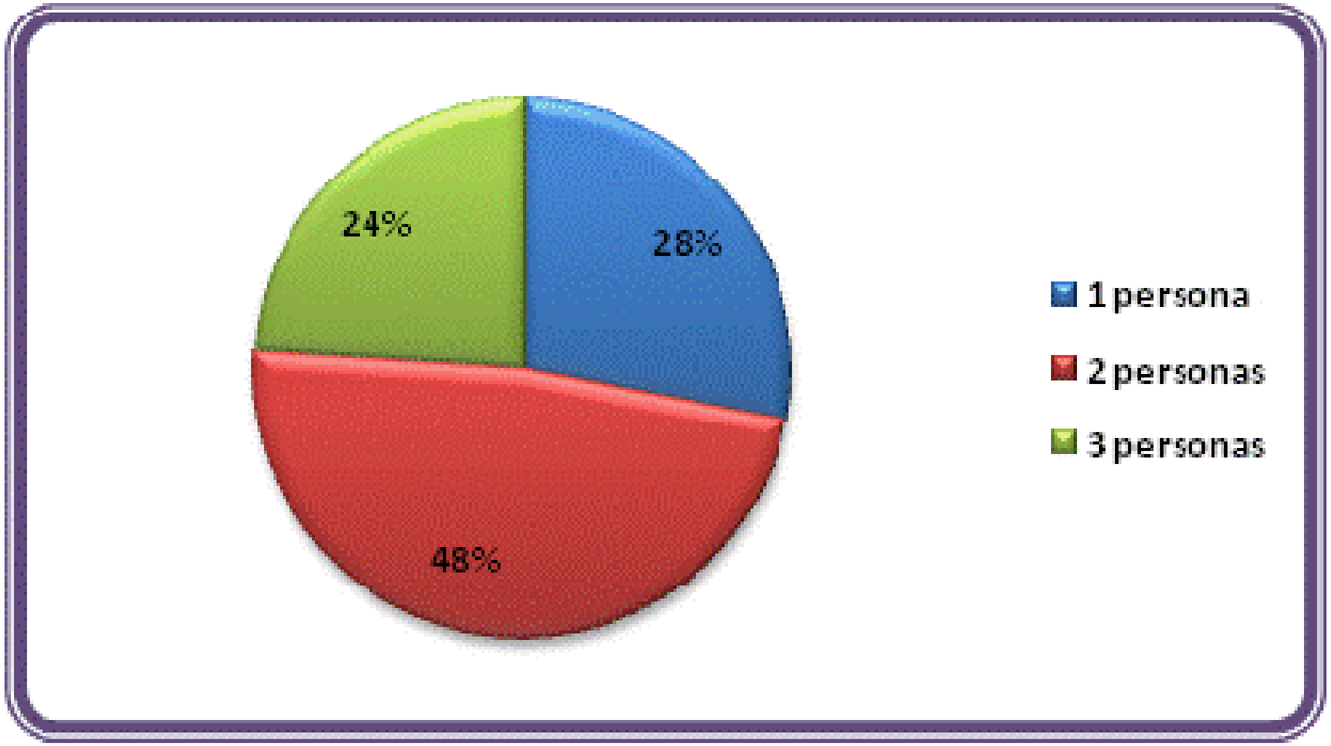
- Medios utilizados para arrendar vivienda



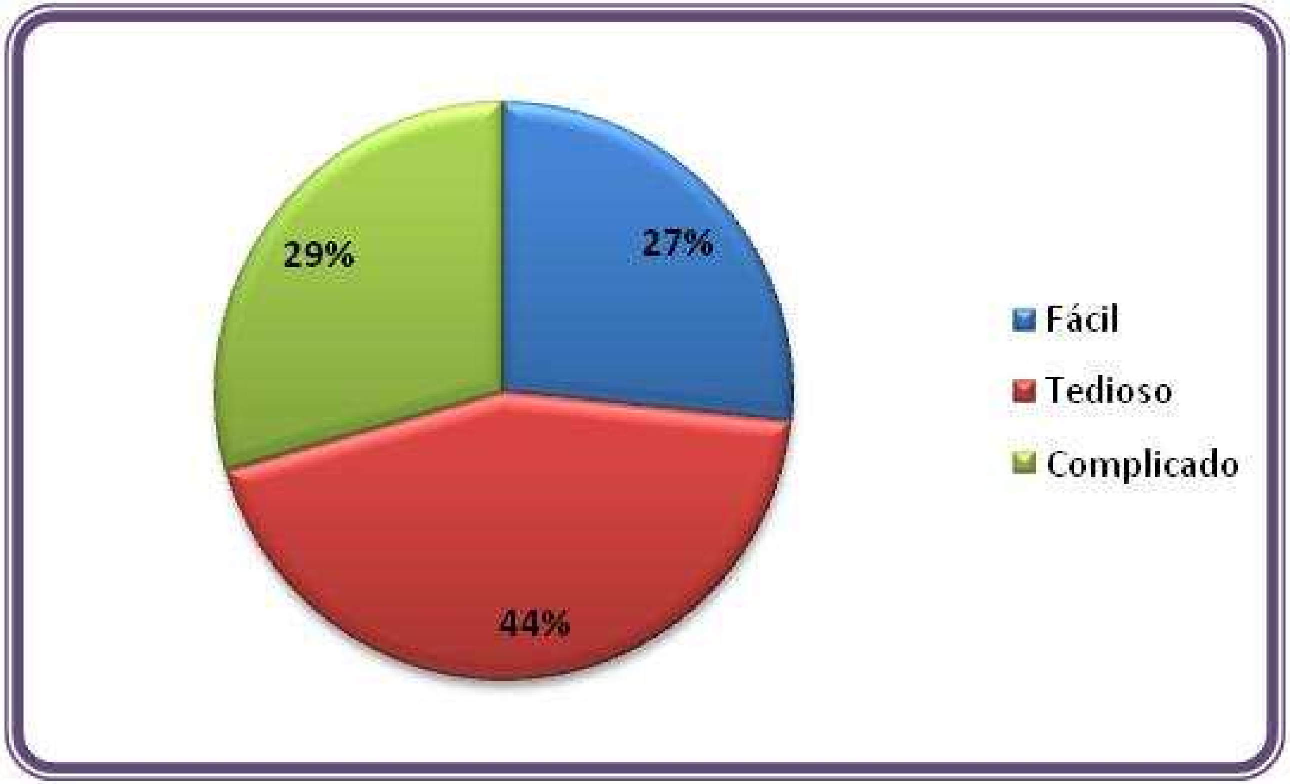
• Número de dormitorios en la vivienda



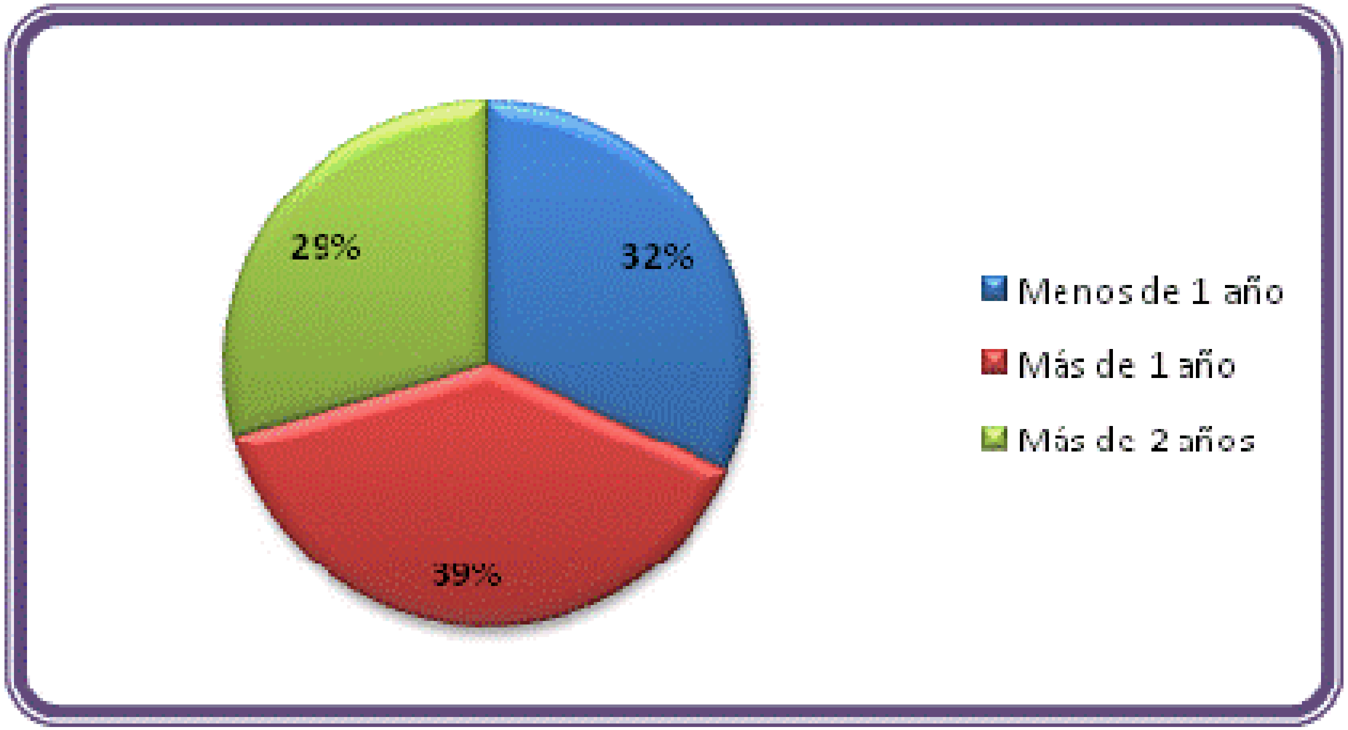
•Número de personas con quien compartes departamento



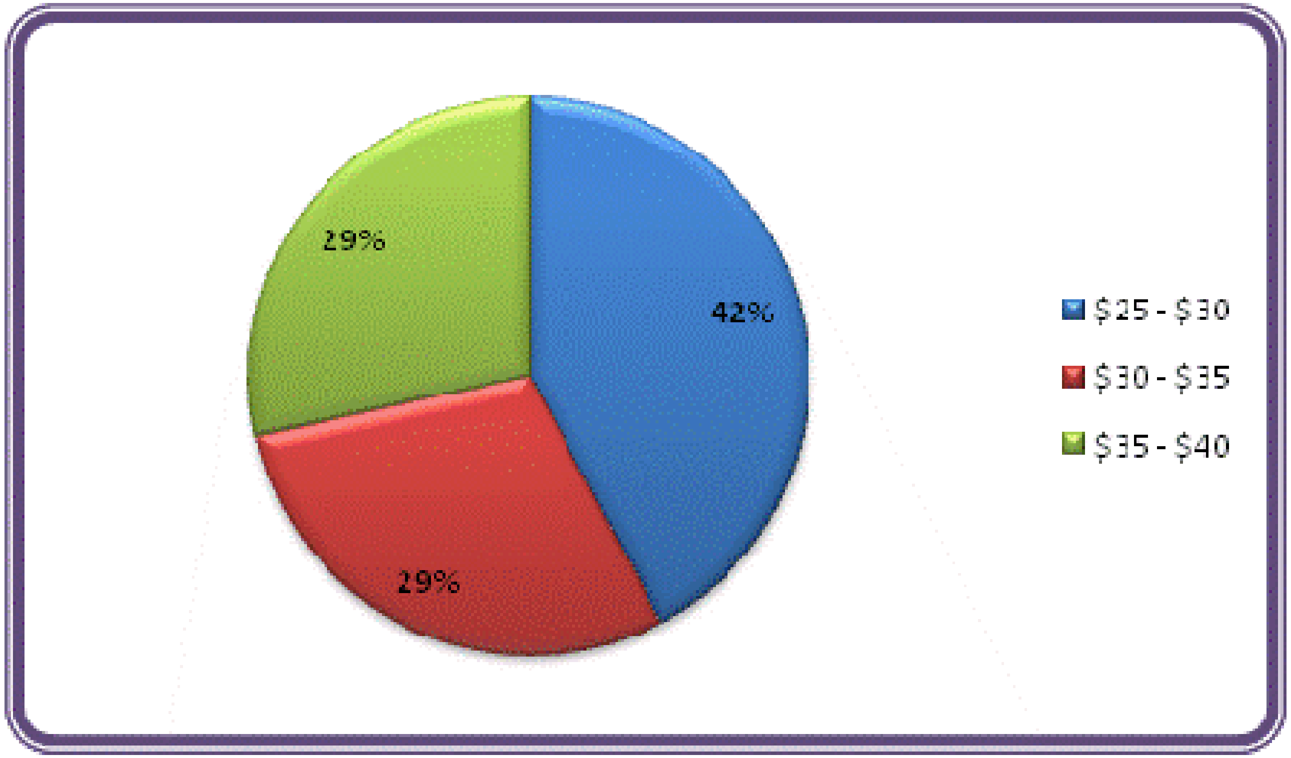
•Nivel de dificultad del proceso de arrendamiento



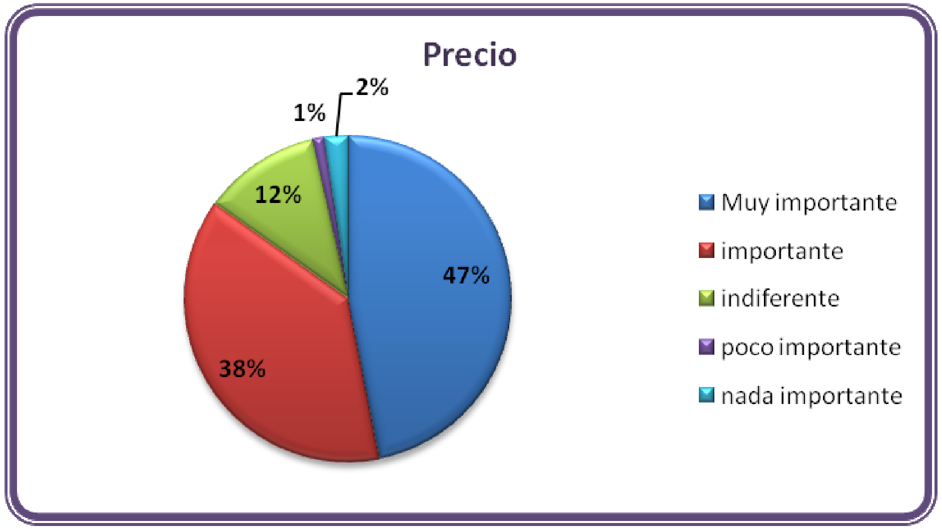
•Periodicidad con que se han cambiado de vivienda.

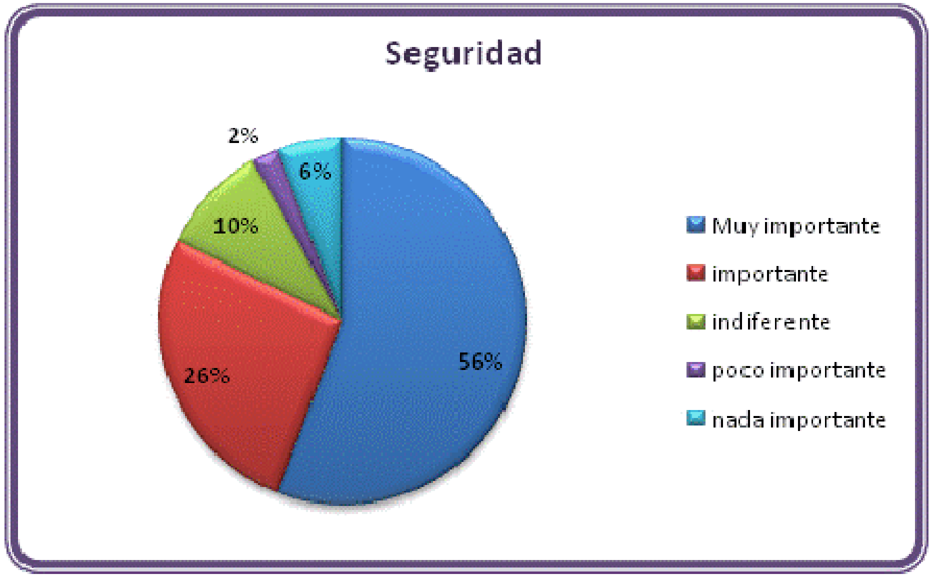


•Costo incurrido hasta lograr arrendar una vivienda.



•Factores más importantes que influyen en la elección de una vivienda

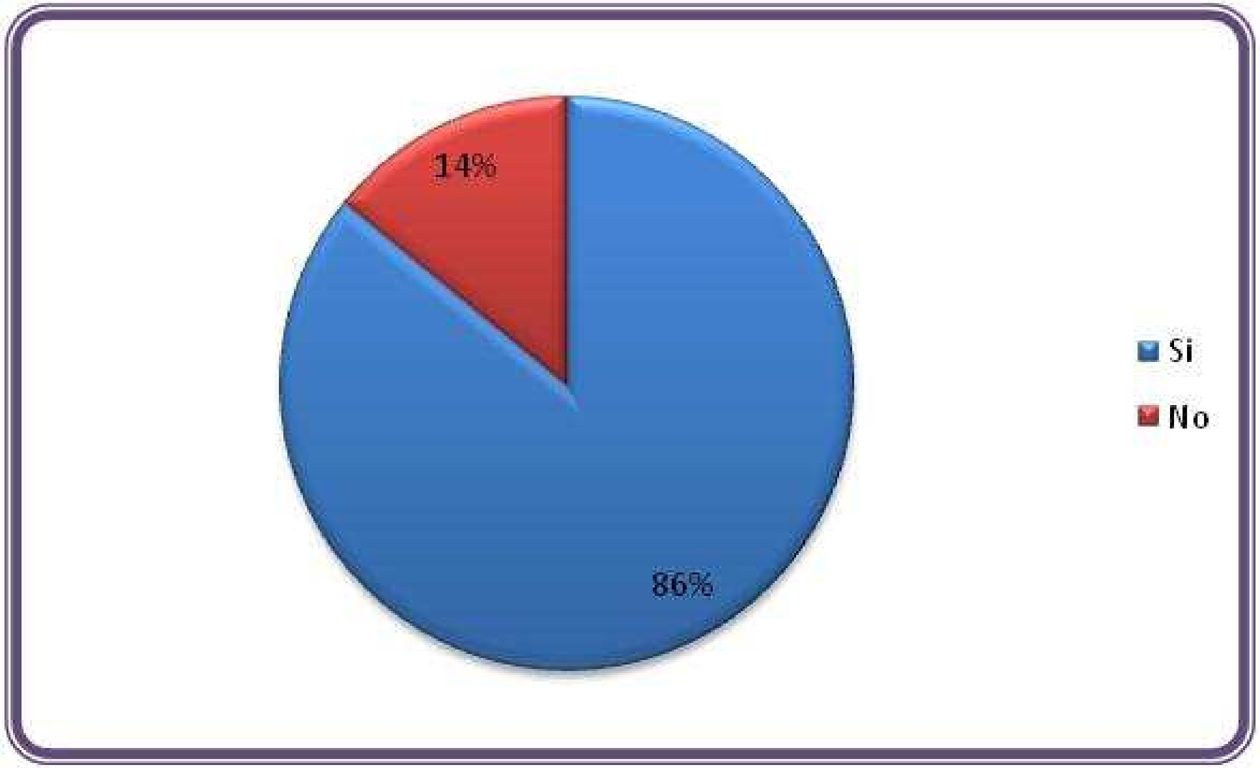




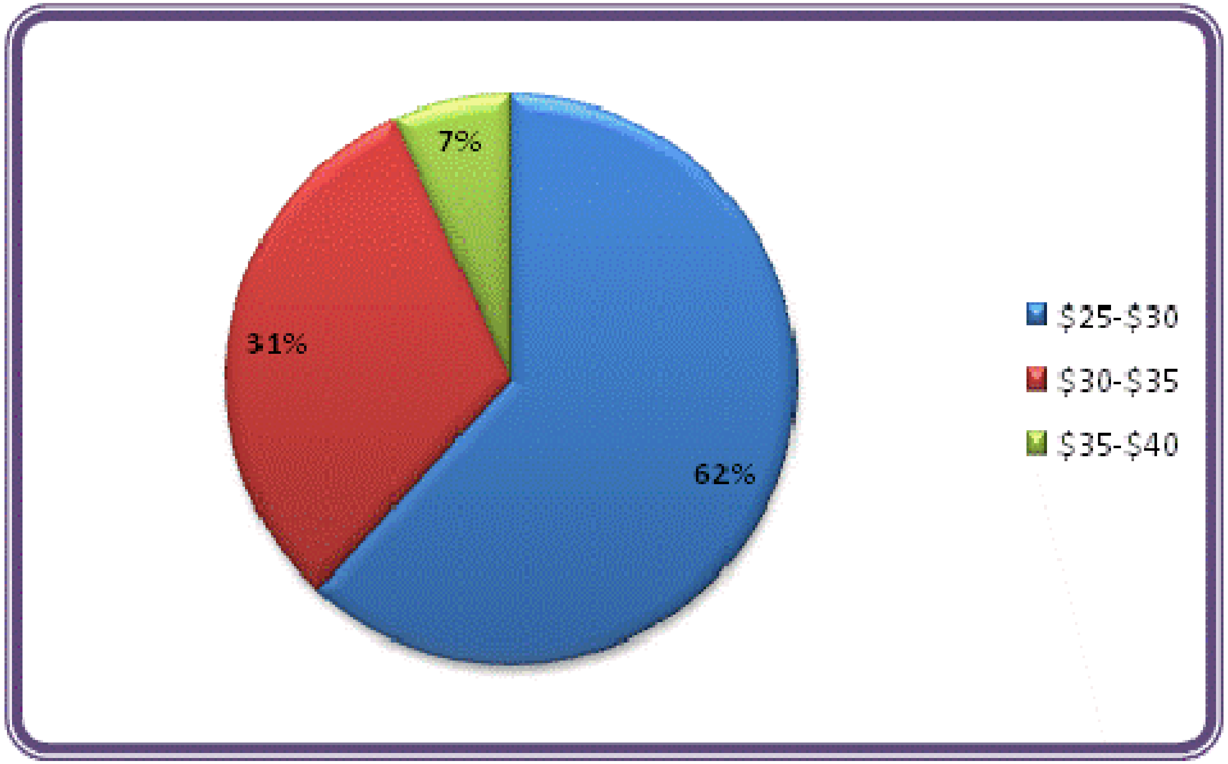
•Asignación de factores respecto al grado de importancia

Factor	Muy importante	importante	indiferente	poco importante	nada importante
Sector	87	123	26	2	12
Precio	121	98	30	3	6
Estructura Interna	50	129	37	37	8
Entorno Social	36	74	106	29	13
Cercanía a la u	23	96	45	62	32
Cerca a la principal	55	53	55	83	12
Seguridad	144	68	25	6	15
Forma de Pago	63	76	89	20	10

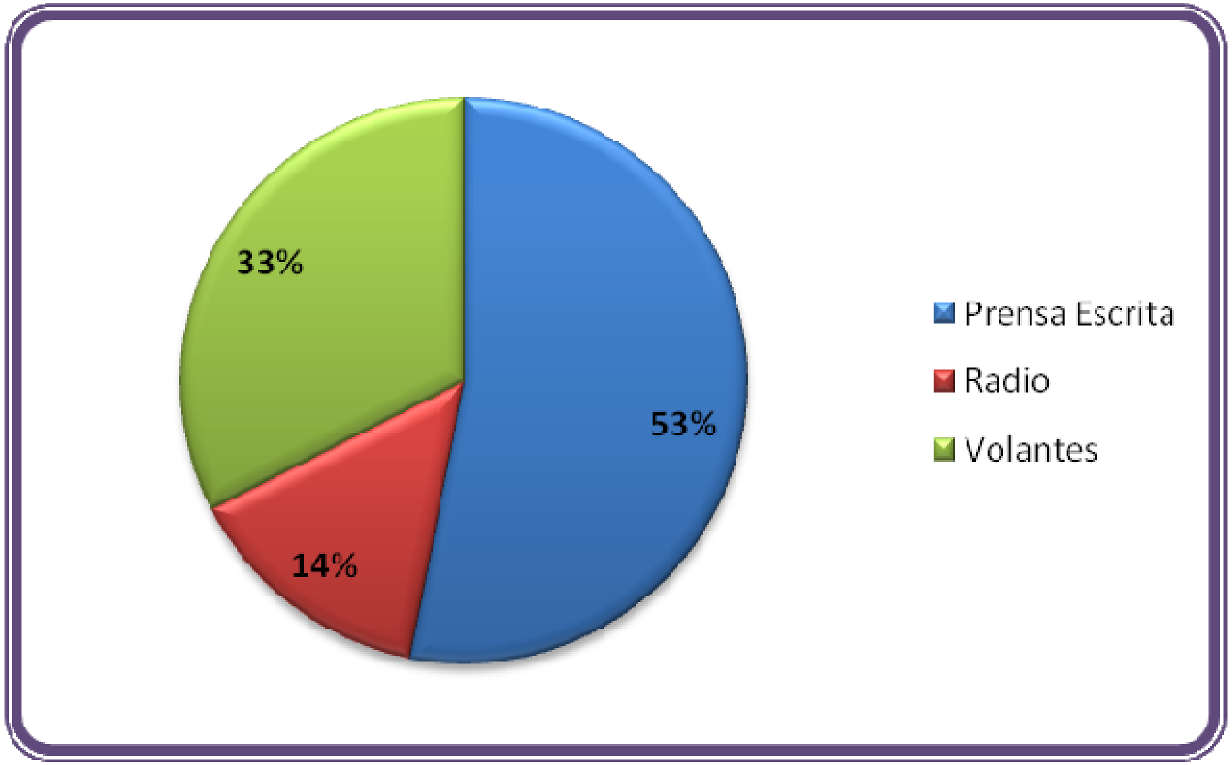
•Aceptación del servicio



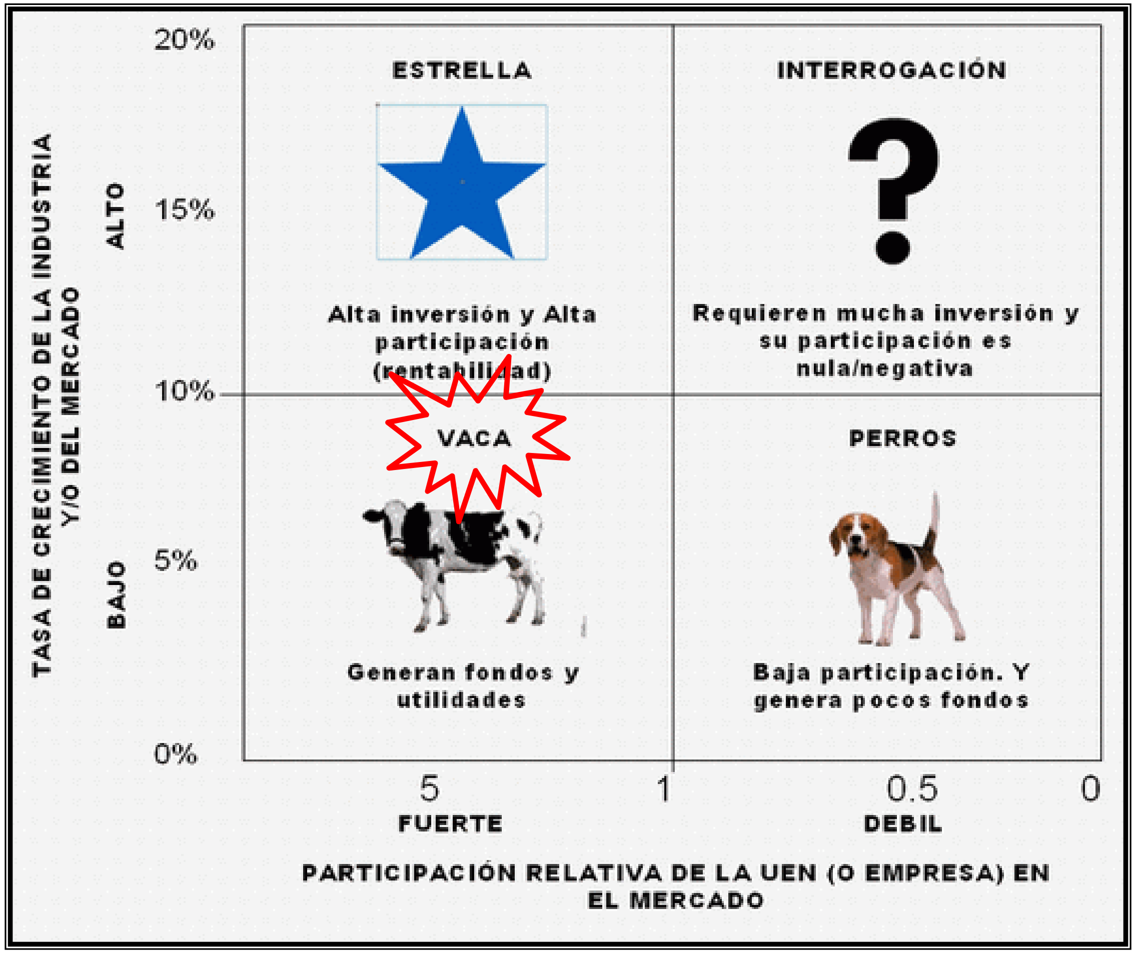
•Disponibilidad a pagar por el servicio



- Medio de publicidad de nuestro servicio



Matriz BCG


20%
15%
10%
5%
0%
TASA DE CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA Y/O DEL MERCADO
ALTO
BAJO
ESTRELLA
Alta inversión y Alta participación (rentabilidad)
INTERROGACIÓN
Requieren mucha inversión y su participación es nula/negativa
VACA
Generan fondos y utilidades
PERROS
Baja participación. Y genera pocos fondos
5
1
0.5
0
FUERTE
DEBIL
PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA UEN (O EMPRESA) EN EL MERCADO

Matriz macro-segmentación

A quien satisface las necesidades	**Que necesidad satisface**
* A todos las personas de otras provincias preferencialmente a estudiantes de tercero bachillerato que no tienen casa propia y desean realizar sus estudios en la ciudad de Guayaquil. * Estudiantes que arriendan una vivienda en Guayaquil y desean cambiarse de domicilio por terminación de contrato, o por cualquier motivo que fuere.	* Para los estudiantes de tercero bachillerato que vienen a realizar el pre, el proceso de viajar a Guayaquil unicamente para conocer el departamento o buscar por si mismo. * Para los que ya residen acá, se les ahorraría la pérdida de tiempo de salir a recorrer los diferentes sectores y llamar a los propietarios para ponerse de acuerdo para conocer el inmueble.
	Como satisfacer las necesidades Ofreciendo un servicio de calidad mediante un proceso de arrendamiento moderno que minimiza la cantidad de entrevistas, el tiempo y el dinero utilizado, contando con personal humano capacitado y consciente del trabajo que realiza. Además brindando confianza al propietario de la vivienda y seguridad al inquilino.

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

•Fuerzas de Porter (Poder de Negociación)

COMPETIDORES POTENCIALES

Se tiene **amenaza de nuevos competidores** que incursionen en el mercado de bienes raíces, la cual es media debido a las barreras de entrada que existen en dicho mercado.

PROVEEDORES

Nuestros proveedores serían aquellas personas que desean alquilar sus viviendas, con los cuales tenemos un **poder de negociación medio.**

COMPETIDORES DEL SECTOR

La rivalidad sería media ya que a pesar de que existen algunos competidores, cada cual tiene su mercado específico. Servicios Inmobiliarios, Ecuador Propiedades & Asociados, Afabir S.A. Bienes Raíces.

CLIENTE

Nuestros clientes son aquellos estudiantes que vienen de otras provincias y residen o desean residir en Guayaquil, existe un alto grado de dependencia de los canales de distribución, por lo cual existe un **poder de negociación medio.**

SUSTITUTOS

Los servicios que podrían sustituir al nuestro serían: el periódico, la guía telefónica con sus páginas amarillas, el internet, aunque existe un **alto** nivel percibido de **diferenciación del servicio.**

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Producto

Nombre.-

A&A

Logo.-

Eslogan.-

"Un lugar para VIVIR, será con nosotros, más fácil para TI"

Precio

- $25

Estudiantes Provincias

- 100% del primer canon de arrendamiento

Plaza

- En Guayaquil se ubicará en la ciudadela Kennedy Av. Carlos Luis Plaza Dañín Mz.I Villa6.

- En provincias:

  Machala: 9 de Octubre y Junín

  Portoviejo: Morales entre Pedro Gual y 9 de Octubre

Promoción

- *Servicio excepcional*

- *Descuento del 20% (arrendador)*

- *Página web*

- *Clasificados en Internet*

- *Volantes*

- *Charlas*

- *Voz a voz*

- *Clasificados*

CAPÍTULO III
ESTUDIO ORGANIZACIONAL

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

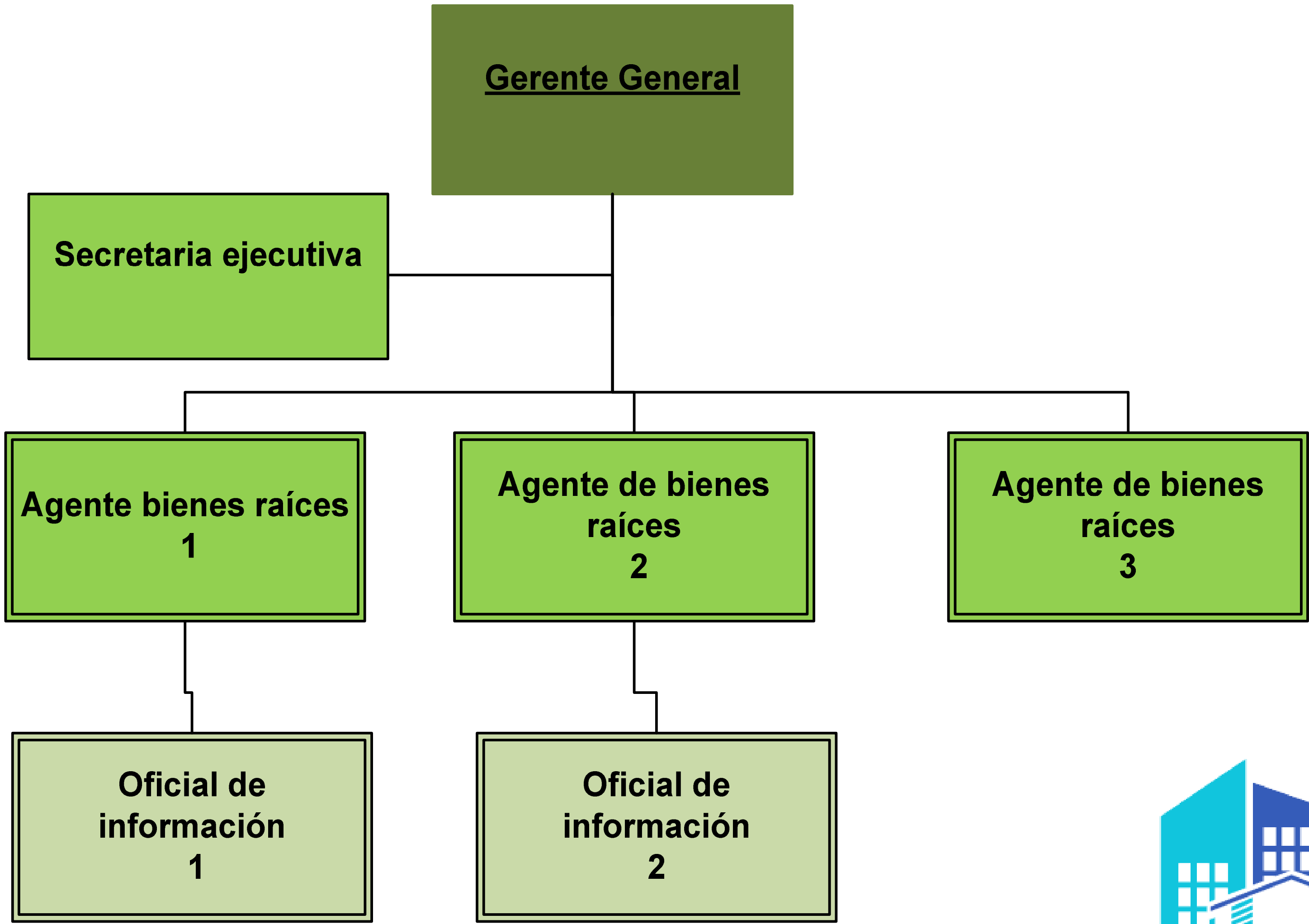
Visión

- Ser la primera opción de las personas al momento de decidir arrendar una vivienda a nivel nacional, que se distinga por proporcionar calidad de servicio a sus clientes y responsabilidad ante la comunidad en el servicio prestado.

Misión

Nuestra misión es facilitar el proceso de arrendamiento de vivienda, servicio de mudanza para los estudiantes inmigrantes en otras provincias brindando servicio de asesoría e intermediación con el propietario del inmueble hasta lograr satisfacer al cliente.

Organigrama



Análisis FODA

Fortalezas:

- Un Servicio innovador.
- Fácil Ingreso al mercado.
- Servicio necesario para satisfacer una necesidad.
- Aceptación del servicio por parte del mercado objetivo.
- Disponibilidad de los recursos necesarios para crear e implantar el negocio.
- Facilidad de encontrar el Servicio en lugares donde los clientes lo requieran.
- No se requiere de una fuerte inversión.

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Oportunidades:

- En el mercado no existe alguien que preste el Servicio que nosotros ofrecemos.
- Apertura para todas las provincias del Ecuador.
- Alta demanda de clientes con gran aceptación del Servicio.

Debilidades:

- Nuevo Servicio en el mercado.
- Competencia indirecta por parte de quienes a través de otros medios acaparan parte del mercado.

Amenazas:

- Ingreso de nuevos competidores que incursionen en el mercado.
- Factores económicos, socioeconómicos y leyes que afecten al sistema de arrendamiento.

Sueldos del Personal más Beneficios de Ley

No de personas	funciones que desempeñan	sueldo por empleado	sueldo mensual	aporte patronal	sueldo anual	13er sueldo	14to sueldo	vacaciones	fondos de reserva	sueldo total anual
1	Gerente general	$ 700.0	$ 700.0	$ 79.450	$ 8400.0	$ 700.0	$ 240.0	$ 350.0	$ 700.0	$ 9690.0
1	Secretaria Ejecutiva	$ 320.0	$ 320.0	$ 36.320	$ 3840.0	$ 320.0	$ 240.0	$ 160.0	$ 320.0	$ 4560.0
3	agentes de bienes raices	$ 450.0	$ 1350.0	$ 153.225	$ 16200.0	$ 1350.0	$ 720.0	$ 675.0	$ 1350.0	$ 18945.0
2	oficial de información	$ 300.0	$ 600.0	$ 68.10	$ 7200.0	$ 600.0	$ 480.0	$ 300.0	$ 600.0	$ 8580.0
1	contadora externa	$ 200.0	$ 200.0	$ .0	$ 2400.0	$ .0	$ .0	$ .0	$ .0	$ 2400.0
8	TOTAL:	$ 1970.0	$ 3170.0	$ 337.095	$ 38040.0	$2970.0	$1680.0	$ 1485.0	$ 2970.0	$ 44175.0

Naturaleza Jurídica

Para ser corredor de bienes se requiere:

- Ser mayor de edad y hallarse habilitado para ejercer el comercio
- Obtener la licencia de corredor profesional
- Haber tenido negocio o corretaje de bienes raíces por lo menos durante un año de actividad y obtener el certificado correspondiente del Ministerio de Educación, según el caso.

- Cumplir lo dispuesto en el artículo 77 del Código de Comercio (prestar juramento de desempeñar fiel y legalmente el cargo y rendirán fianza o hipoteca, el presidente designará el monto de ésta según la importancia de las plazas de comercio donde los corredores deben desempeñar sus funciones)

Requisitos para Ser Asociado

a) Haber obtenido capacitación practica por lo menos un año bajo la dirección de un Corredor Profesional.

b) Tener capacidad legal para ejercer el Comercio y no hallarse comprendido en los impedimentos del Art. 66 del Código de Comercio.

c) Gozar de buena reputación y haber cumplido estrictamente las obligaciones civiles, comerciales y tributarias

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

d) Haber aprobado el Curso Básico para Corredores de Bienes Raíces, establecido por la Asociación.

e) Estar afiliado a la Cámara de Comercio.

f) Probar que tiene en vigencia todos los requisitos, cada dos años para renovar la credencial.

g)Carta de presentación de tres asociados, certificando que está en dicha actividad de Bienes Raíces.

CAPÍTULO IV
ESTUDIO TÉCNICO

Diagrama de Proceso para Proveedores

Recopilación deViviendas

- Anuncios Periódicos y Página WEB
- Búsqueda Independiente

Negociar con los dueños

- Analizar contrato
- Aprobación
- Firma del Contrato

Envío Datos a Guayaquil

- Envío
- Confirmación

Diagrama de Proceso para Clientes

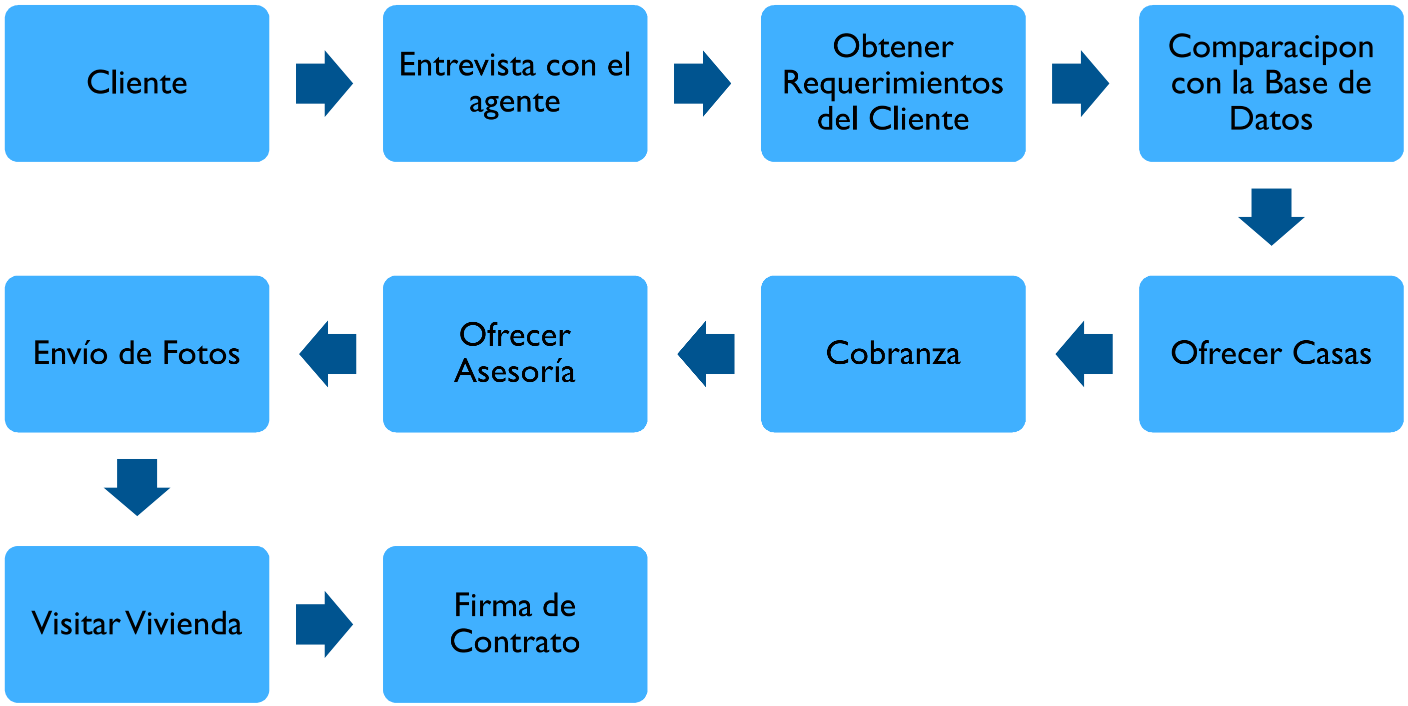
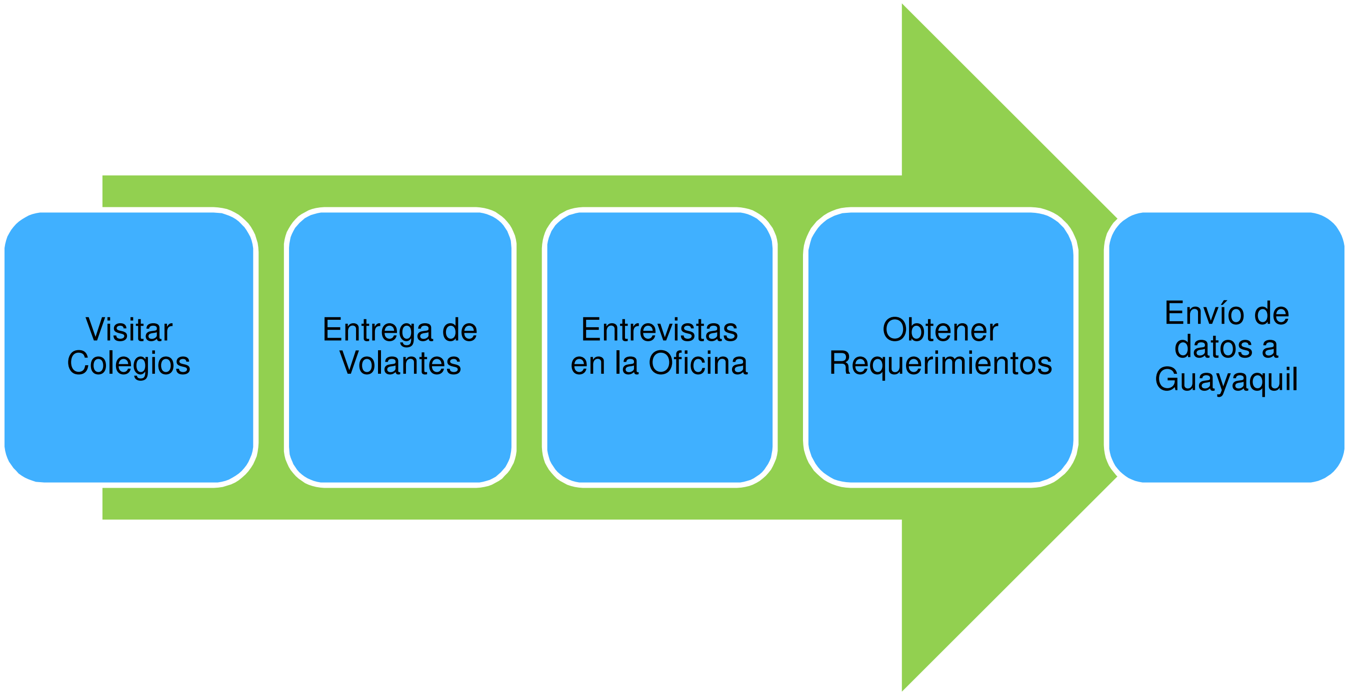


Diagrama de Proceso para Estudiantes de las Provincias de El Oro y Manabí



Lista de Activos Fijos Necesarios

Cant.	Activo
5	computadoras
3	impresoras
7	escritorios
7	sillas tipo secretaria
7	teléfonos
8	sillas de espera
3	medidores de luz
	suministros de oficina
1	dispensador de agua
1	ventilador
1	archivador

CAPITULO V

ESTUDIO FINANCIERO

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

• SUPUESTOS:

Proyección de las ventas a la tasa de crecimiento poblacional del país (1.50%)

Alquiler aumenta 10% cada dos años

Valor de mercado de los equipos de computación al final de la vida útil del 30%

En la provincia de Manabí el 4.5% de los estudiantes vienen a estudiar a Guayaquil y el 1.4% de El Oro

Participación del 3% en Guayaquil y del 70% en las provincias de El Oro y Manabí

INVERSIÓN DEL PROYECTO= inversión inicial + capital de trabajo

INVERSIÓN INICIAL: Requerimiento de activos

Cant.	Activo	Costo unitario	Costo total
5	computadoras	$ 504.0	$ 2520.0
3	impresoras	$ 60.0	$ 180.0
7	escritorios	$ 100.0	$ 700.0
7	sillas tipo secretaria	$ 45.0	$ 315.0
7	teléfonos	$ 18.0	$ 126.0
8	sillas de espera	$ 6.0	$ 48.0
3	medidores de luz	$ 40.0	$ 120.0
	suministros de oficina	$ 80.0	$ 80.0
1	dispensador de agua	$ 50.0	$ 50.0
1	ventilador	$ 18.0	$ 18.0
1	archivador	$ 90.0	$ 90.0
	pagina web		$ 241.0
	publicidad		$ 3000.0
	gastos de constitución		$ 2660.0
total			**$ 10148.0**

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

INVERSIÓN DEL PROYECTO= inversión inicial + capital de trabajo

Estratificación de la demanda

ESTRATIFICACIÓN DEMANDA			
Ciudad	Manabí	El Oro	Guayaquil
población objetivo	8342	5085	8608
clientes reales Manabí (4.5%)	375		
clientes reales El Oro (1.4%)		71	
aceptación (86%)	384		
participacion 70%	269		
arriendan vivienda (75%)			6456
participación (3%)			194
total clientes por año	463		
total clientes por mes	39		
Número de viviendas por mes			
comparten con 1 persona(28%)	5		
comparten con 2 personas(48%)	6		
comparten con 3 personas(24%)	2		
total viviendas	14		
INGRESOS MENSUALES POR PROVEEDORES			
1 dormitorio ($150)	$ 809.41		
2 dormitorios ($250)	$ 1541.74		
3 dormitorios ($350)	$ 809.41		
TOTAL	$ 3160.56		
INGRESOS MENSUALES POR ESTUDIANTES ($25)			
comparten con 1 persona(28%)	$ 940.94		
comparten con 2 personas(48%)	$ 1075.36		
comparten con 3 personas(24%)	$ 403.26		
TOTAL	$ 2419.57		
INGRESO TOTAL MENSUAL	$ 5580.13		
ingresos anuales	$ 66961.58		

Guayaquil			
viviendas	**ingresos mes**	**ing. Año**	
2	338.94		
3	645.6		
1	338.94		
6	$ 1323.48	$ 15881.76	**ing. 4 meses**
ing. Provincias	$ 4256.65	$ 51079.82	$ 12769.96
	total	$ 66961.58	

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

INVERSIÓN DEL PROYECTO= inversión inicial + capital de trabajo

INVERSIÓN INICIAL: Capital de trabajo

Detalle	Diciemb.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiemb.	Octub.	Noviemb.	Diciembre
Ingreso Guayaquil		1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48
Ingreso provincias		12769.96	12769.96	12769.96	12769.96	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ingreso total		14093.44	14093.44	14093.44	14093.44	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48	1323.48
Egreso Mensual	4616.21	5384.54	4458.21	4458.21	4458.21	4458.21	4683.21	4458.21	4458.21	4458.21	4458.21	4458.21	4494.21
Saldo Mensual	-4616	8708.89	9635.23	9635.23	9635.23	-3134.73	-3359.73	-3134.73	-3134.73	-3134.73	-3134.73	-3134.73	-3170.73
Saldo Acumulado	**-$ 4616.21**	**$ 4092.69**	**$ 13727.91**	**$ 23363.14**	**$ 32998.37**	**$ 29863.64**	**$ 26503.91**	**$ 23369.18**	**$ 20234.45**	**$ 17099.72**	**$ 13965.**	**$ 10830.27**	**$ 7659.54**

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

INVERSIÓN DEL PROYECTO= inversión inicial + capital de trabajo

INVERSIÓN DEL PROYECTO=\$10148 + 4616.21
=\$14764.21

ESTIMACIÓN DE GASTOS

GASTOS OPERATIVOS

rubro	parcial	total por mes	anual
teléfono	$ 70.0	$ 70.0	$ 840.0
luz	$ 37.0		
agua	$ 15.0		
servicios básicos		$ 52.0	$ 624.0
alquileres		$ 830.0	$ 9960.0
internet		$ 85.0	$ 1020.0
movilización		$ 90.0	$ 1080.0
sueldos			$ 44175.0
mantenimiento pag web		$ 5.0	$ 60.0
dominio pagina web			$ 36.0
publicidad		$ 112.0	$ 2982.333
suministros de oficina		$ 30.0	$ 360.0
total		**$ 1204.0**	**$ 60297.333**

DESGLOSE DE GASTOS POR OFICINA

CIUDAD	alquiler	teléfono	agua	luz	internet	movilización
Guayaquil	330	50	5	25	35	90
El Oro	250	10	5	6	25	
Manabí	250	10	5	6	25	

PUBLICIDAD POR INICIO DE AÑO

inicio de año	***publicidad***	***movilización***	***entrega***	***Charla***
El Oro	150	203		300
Manabí	150	250		300
Guayaquil	120	15	150	
total	$ 360.	$ 528.33	$ 150.	$ 600.

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

GASTO DE DEPRECIACIÓN

Cant.	activo	costo	vida útil	dep. mensual	dep. anual
5	computadoras	$ 2520.0	3	70	840
3	impresoras	$ 180.0	3	5	60
7	escritorios	$ 700.0	10	6	70
7	sillas tipo secretaria	$ 315.0	10	3	32
1	archivador	$ 90	10	1	9
total				$ 84.21	$ 1010.50

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

PUNTO DE EQUILIBRIO

Q*= Costos Fijos / (Precio-Costo Variable Unitario)

PTO. EQUILIBRIO	
Precio promedio	275
costos fijos	44175
Costos Variables Unitarios	11.53
movilizacion	1080
telefono	840
Punto de Equilibrio Anual	167.67
Punto de Equilibrio Mensual	13.97

Costo variable total
1920

Cálculo Demanda Anual	Guayaquil	Provincias	
número de clientes	194	269	
28%	27	38	
48%	31	43	
24%	12	16	
Total	70	97	167

FINANCIAMIENTO

Capital propio 50% y Deuda 50%

banco del pichincha	
crédito para microempresarios	
tasa	12.05%
L	50.00%

TASA DE INTERÉS BANCARIA :				12.05%
PERIODO	**PAGO**	**AMORTIZACION**	**INTERÉS**	**SALDO INSOLUTO**
0	0.00	0.00	0.00	7382.10
1	4370.85	3481.30	889.54	3900.80
2	4370.85	3900.80	470.05	0.00

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

Valor de desecho

VALOR DE DESECHO: MÉTODO CONTABLE								
ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	VIDA CONTABLE	DEPRECIACIÓN ANUAL	AÑOS DEPRECIANDOSE	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	% de recuperación	recuperación
Mueb y Eq Ofic	1105.00	10	110.50	5	552.50	552.50		
Equio. Comp	2700.00	3	900.00	2	1800.00	900.00	30%	810
DEPRECIACIÓN ACUMULADA ($)			**2352.50**	**VALOR DE DESECHO**		**1452.50**		

ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA

		AÑOS					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
E	(+) Ventas		$ 66.961.58	$ 67966.004	$ 68985.494	$ 70020.277	$ 71070.581
S	**GASTOS OPERACIONALES**		**61474.43**	**61547.96**	**62618.60**	**62694.36**	**63866.85**
T	(-) Gastos Administrativos		44175.00	44175.00	44175.00	44175.00	44175.00
A	(-) Aporte patronal		337.10	337.10	337.10	337.10	337.10
D	(-) Gastos de Servicios Básicos		624.00	624.00	624.00	624.00	624.00
	(-) Gasto en teléfono		840.00	852.60	865.39	878.37	891.55
	(-) Gastos de movilización		1080.00	1096.20	1112.64	1129.33	1146.27
D	(-) Gastos de alquiler		9960.00	9960.00	10956.00	10956.00	12051.60
E	(-) Gastos de Publicidad		2982.33	3027.07	3072.47	3118.56	3165.34
	(-) Gastos Varios(suministros, pag web)		1476.00	1476.00	1476.00	1476.00	1476.00
R	**DEPRECIACIONES**		**1010.50**	**1010.50**	**1010.50**	**1010.50**	**1010.50**
E	(-) Dep.muebles y Eq. De Oficina		110.50	110.50	110.50	110.50	110.50
S	(-) Dep. Equipo de Computación		900.00	900.00	900.00	900.00	900.00
U	**(=) UTILIDAD OPERATIVA($)**		**4476.65**	**5407.54**	**5356.39**	**6315.42**	**6193.23**
L	**GASTOS NO OPERATIVOS**		**889.54**	**470.05**	**0.00**	**0.00**	**0.00**
T	(-) Gastos Por Interés		889.54	470.05	0.00	0.00	0.00
A	**(=)UTILIDAD DESPUES DE INTERESES**		**3587.11**	**4937.49**	**5356.39**	**6315.42**	**6193.23**
D	(-)15%particip. Trabajadores		538.07	740.62	803.46	947.31	928.98
O	**(=) UTILID. ANTES IMPUESTOS**		**3049.04**	**4196.87**	**4552.93**	**5368.10**	**5264.24**
	(-) Impuestos (25%)		762.26	1049.22	1138.23	1342.03	1316.06
FLUJO DE CAJA	**(=)UTILIDAD NETA**		**2824.85**	**3888.28**	**4218.16**	**4973.39**	**4877.17**
	(+) Depreciación		1010.50	1010.50	1010.50	1010.50	1010.50
	(-) Amortización		3481.30	3900.80	0.00	0.00	0.00
	(-) Inversión Inicial	-10148.00					
	(-) reposición de eq. Computación				-1890.00		
	(-)(+) Capital de trabajo	-4616.21					4616.21
	(+) Préstamo	7382.10					
	(+) Valor de Desecho						1452.50
	(=) FLUJO DE CAJA ($)	**-$ 7.382.10**	**$ 354.04**	**$ 997.98**	**$ 3.338.66**	**$ 5.983.89**	**$ 10.503.88**

TASA DE DESCUENTO

MÉTODO CAPM

TMAR	
Kd	12.05%
T	25.00%
L	50.00%
Ke	41.76%
TMAR	**25.40%**

$$K_e = r_f + \beta(r_m - r_f)$$

Ke	
Rf	2.47%
B	1.27
Rm	26.98%
RP Ecuador	8.16%
Ke	41.76%

$$TMAR = L(K_d)(1-T) + (1-L)(K_e)$$

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

VAN Y TIR

VAN >= 0	El proyecto es viable, se debe poner en práctica. Caso contrario no.
TIR>=TMAR	

TMAR	25.40%
VAN	1035.83
TIR	29.66%

TMAR	26.98%
VAN	629.79
TIR	29.66%

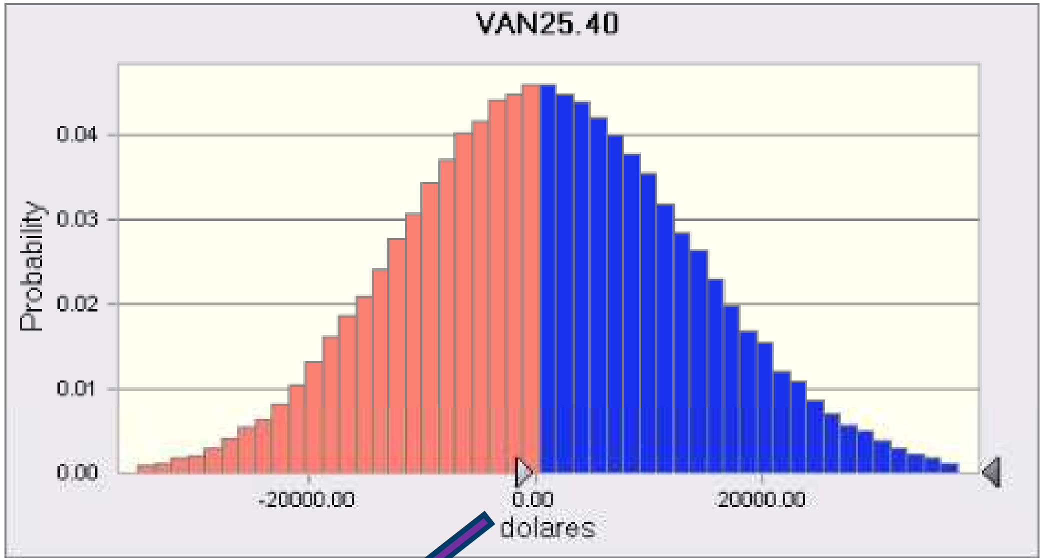
Se acepta el proyecto según el criterio de VAN positivo y TIR mayor a la TMAR

PAYBACK

PAYBACK				
PERIODO	inversión inicial	FLUJO DE CAJA	flujo de caja acumulado	recuperación de la inversión
0	**-14.764.21**	**0.00**	**0.00**	**0.00**
1		354.04	354.04	-14.410.16
2		997.98	1.352.02	-13.412.19
3		3.338.66	4.690.68	-10.073.53
4		5.983.89	10.674.57	-4.089.64
5		10.503.88	21.178.45	6.414.24

-bienes&raices-
Asesorías&Alquileres

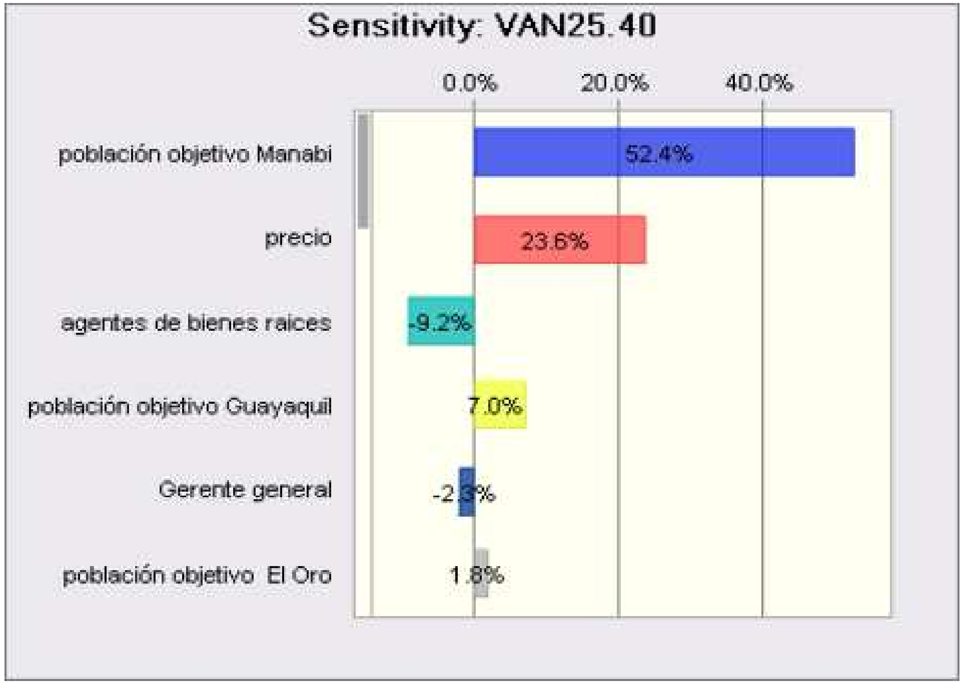
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD



47.43%

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Sensibilidad del VAN respecto a las variables



ANÁLISIS DE ESCENARIOS

Si la participación aumenta en 5% en las provincias y 1% en Guayaquil

TMAR	25.40%
VAN	$ 20265.52
TIR	113.58%

TMAR	26.98%
VAN	$19248.86
TIR	113.58%

Si la participación disminuye en 3% en las provincias y 0.5% en Guayaquil

TMAR	25.40%
VAN	- $9575.25
TIR	-12.83%

TMAR	26.98%
VAN	-9648.42
TIR	-12.83%

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

CONCLUSIONES

•Según los estudios y análisis realizados si es factible la implementación del proyecto ya que en el estudio financiero se pudo determinar que el proyecto presenta una TIR de 29.66% la cual es superior a la TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento) de 25.40% y un VAN de $1035.83.

•Por otra parte se pudo concluir que la cantidad de estudiantes que provienen de las provincias analizadas (El Oro y Manabí) aumenta año a año, lo cual influiría directamente en los ingresos y en la estabilidad de la empresa a largo plazo.

•Después de realizar la investigación de mercado correspondiente se pudo determinar que en Guayaquil únicamente se le cobrará el primer canon de arrendamiento a los dueños de las casas y en las provincias se les cobrará a los estudiantes un monto de $25.

•El proyecto reflejó 52.57% de probabilidad de presentar un VAN positivo, lo que quiere decir que el proyecto presenta casi la misma probabilidad de éxito como de fracaso debido a su alta sensibilidad por la población.

•En el sector de bienes raíces el medio más utilizado para conseguir viviendas es el periódico.

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

RECOMENDACIONES

•Se debe hacer el esfuerzo por contratar un personal humano capaz y sacrificado por las causas de la empresa, el cual debe de trabajar honestamente siendo correctamente incentivados.

•Se debe de ser paciente en cuanto a la rentabilidad del proyecto ya que si bien es cierto no es muy alta y tarda 5 años en recuperar la inversión, las proyecciones de ingresos debido al aumento de los estudiantes que vienen de otras provincias son muy positivas.

•Se recomienda que tomando en cuenta la alta sensibilidad que muestra el proyecto por la población objetivo de Manabí, se realice estrategias especiales enfocadas a trabajar dicho mercado, como realizar campañas publicitarias que ayuden a manejar ese riesgo que muestra la alta sensibilidad a favor de la empresa.

•Se podría ir adelantando estudios para comprobar la factibilidad de aplicación del proyecto en otras provincias, para de esta forma captar más mercado a nivel nacional.

bienes&raices
Asesorías&Alquileres

MUCHAS GRACIAS

bienes&raices
Asesorías&Alquileres