

CAPITULO V

5 ESTRATEGIA FINANCIERA

5.1 ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados es determinado por medio del monto total de las ventas y los costos de construcción como se lo detalla a continuación:

CUADRO DE RESULTADOS	
VENTAS	4.463.497,75
COSTOS	3.844.855,75
UTILIDAD	618.642,00
MARGEN DE UTILIDAD	14%
APORTE PROMOTOR	774.317,46
RENTABILIDADES	
PROYECTO	16%
PROMOTOR	79%

Tabla 5. 1

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

El resultado estático nos muestra que el proyecto tendrá un margen de utilidad del 14%, siendo atractivo. El aporte del promotor se obtiene de la curva del saldo acumulado, y es el negativo máximo.

CUADRO DE RESULTADOS CON APALANCAMIENTO	
VENTAS	4.463.497,75
COSTOS	3.844.855,75
COSTO FINANCIERO	41.867,08
UTILIDAD	576.774,91
MARGEN DE UTILIDAD	13%
APORTE PROMOTOR	339.222,52
APALANCAMIENTO	465.000,00
RENTABILIDADES	
PROYECTO	14%
PROMOTOR	170%

Tabla 5. 2

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

Al analizar el cuadro de resultados con un apalancamiento financiero el margen de utilidad disminuye en 1% debido al costo financiero del crédito, sin embargo el proyecto sigue siendo rentable.

5.2 ANALISIS DE LOS INGRESOS Y EGRESOS

5.2.1 INGRESOS

A continuación se detallara las estimaciones de ventas totales del proyecto:

UNIDADES	DESCRIPCION	TOTAL \$	% INCIDENCIA
40	Venta de departamentos	\$ 3,863,900.80	86.6%
1	Venta de local comercial	\$ 34,722.00	0.8%
23	Venta de Terrazas	\$ 99,874.95	2.2%
62	Venta de Parqueaderos	\$ 465,000.00	10.4%
	TOTAL VENTAS	\$ 4,463,497.75	100%

Tabla 5. 3

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

SUPUESTOS:

Una vez definido el precio de venta se establecerá los siguientes supuestos:

- El tiempo de construcción del proyecto tendrá una duración de 27 meses incluido los 3 meses de planificación requerida.
- Se ha contemplado todas las regulaciones municipales en cuanto a la ocupación de suelo.
- Se ha establecido un precio de venta por m2 de acuerdo a la investigación de mercado realizada en el sector.
- La velocidad de ventas se establecerá de acuerdo al cronograma detallado en el Anexo No. 2
- Se estima vender el proyecto en 8 meses es decir 5.13 unidades mensualmente.
- El cliente deberá dar una cuota inicial equivalente al 10% del precio de venta, el otro 30% se fijara en cuotas mensuales pagaderas en 12 meses, y el otro 60%

se pagara 90 días después de la última cuota; este es un tiempo estimado en que el banco se tardaría en acreditar el crédito hipotecario a nuestro cliente.

El siguiente Gráfico 5.1 nos permitirá visualizar los ingresos mensuales e ingresos acumulados del proyecto:

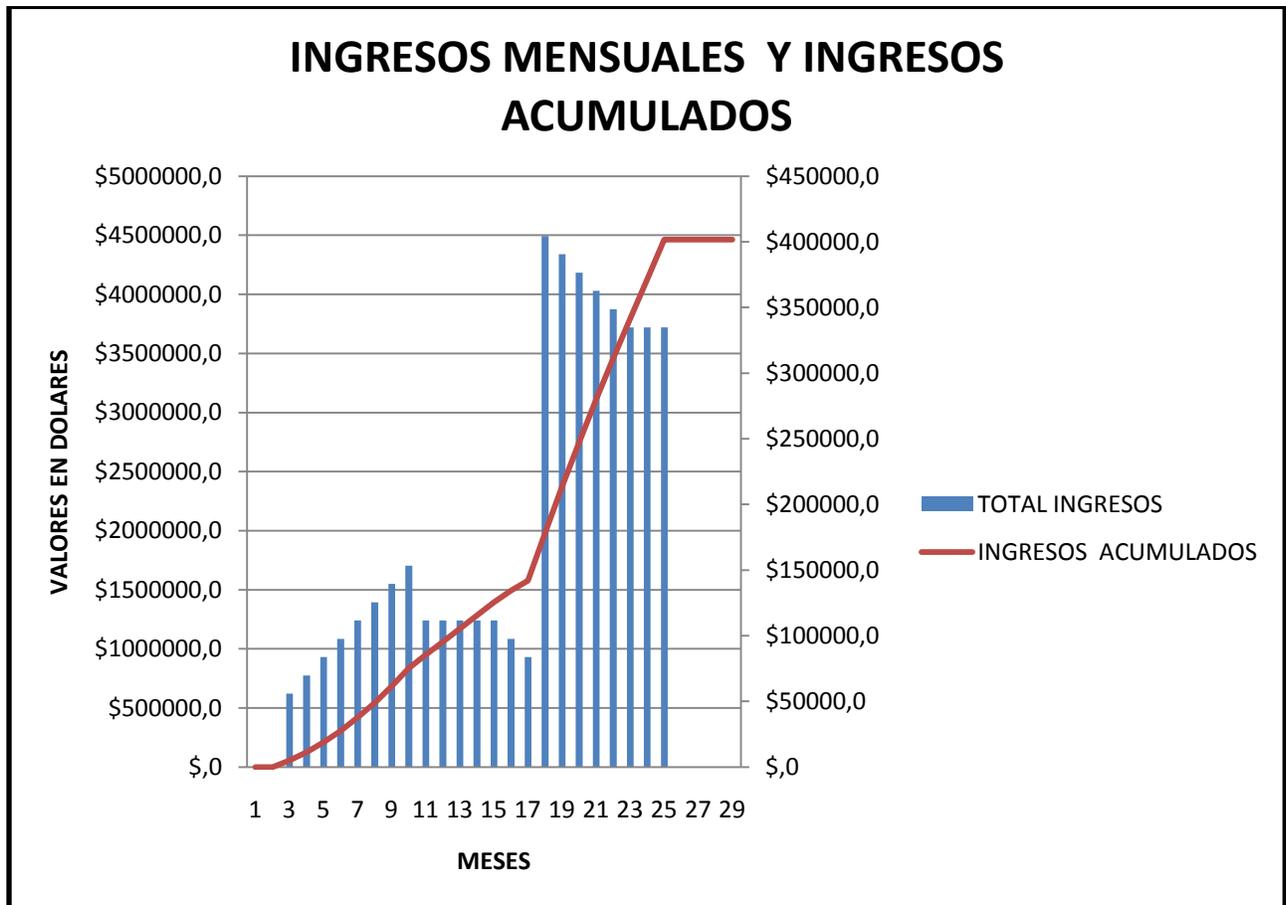


Gráfico 5. 1

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

Se puede observar que en el mes 18 en adelante los ingresos mensuales tiene un importante incremento debido al pago del 60% restante del crédito hipotecario, de las ventas realizadas en el primer mes; y así consecutivamente hasta llegar al mes 25 donde se realizaría el último pago de las ventas efectuadas en el mes 8. (Anexo No.2)

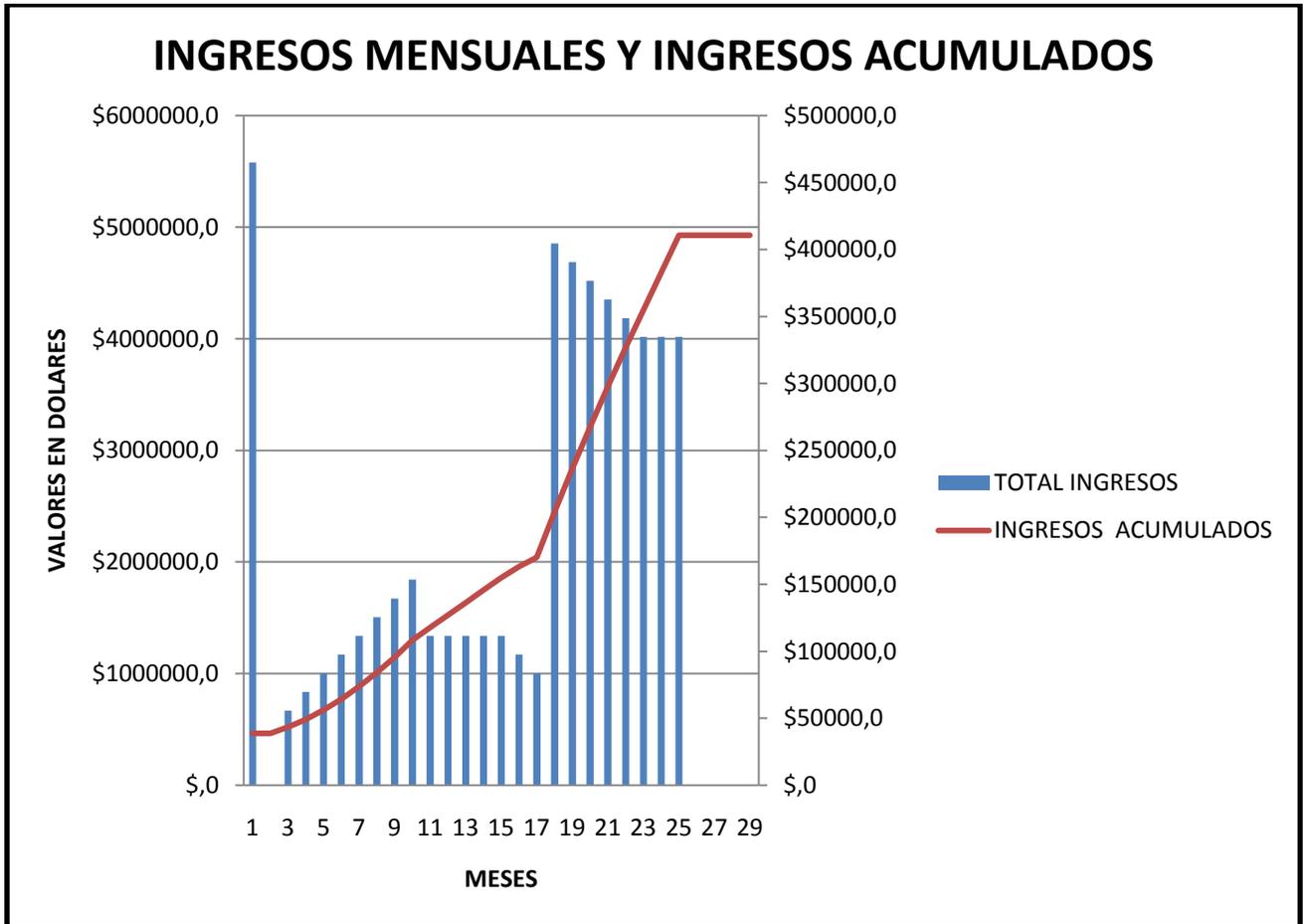


Gráfico 5.2

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

En el Gráfico 5.2 se puede observar un ingreso mensual significativo debido al desembolso del banco por un monto de \$ 465.000,00 debido al apalancamiento requerido por el proyecto. (Anexo No.3)

5.2.2 EGRESOS

Los egresos totales del proyecto ascienden a \$ 3'844,855.75 detallados a continuación:

COSTOS		
1. COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION	\$ 2,609,061.21	67.86%
2. COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCION	\$ 640,005.37	16.65%
3. COSTO DEL TERRENO	\$ 595,789.17	15.50%
TOTAL COSTOS	\$ 3,844,855.75	100.00%

Tabla 5. 4

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

SUPUESTOS

- El Terreno se lo paga en una sola cuota en el primer mes como se lo detalla en el cronograma valorado (Anexo No.2).
- Los costos de planificación, administración y construcción se los comienza a desembolsar desde el primer mes como está previsto en el cronograma.
- Los gastos de publicidad y promoción del proyecto se los realizara desde el segundo mes, una vez definido las áreas a construirse.
- Los costos de estructura es uno de los rubros más importantes ya que representa la mayor incidencia económica en los costos directos, es importante llevar un control sobre este rubro ya que afecta considerablemente en el flujo mensual.
- En los meses 28 y 29 todavía existen salidas de dinero debido a la fase de cierre del proyecto los mismos que conllevan una serie de gastos.

El siguiente Grafico 5.3 nos permitirá visualizar los egresos mensuales y egresos acumulados del proyecto:

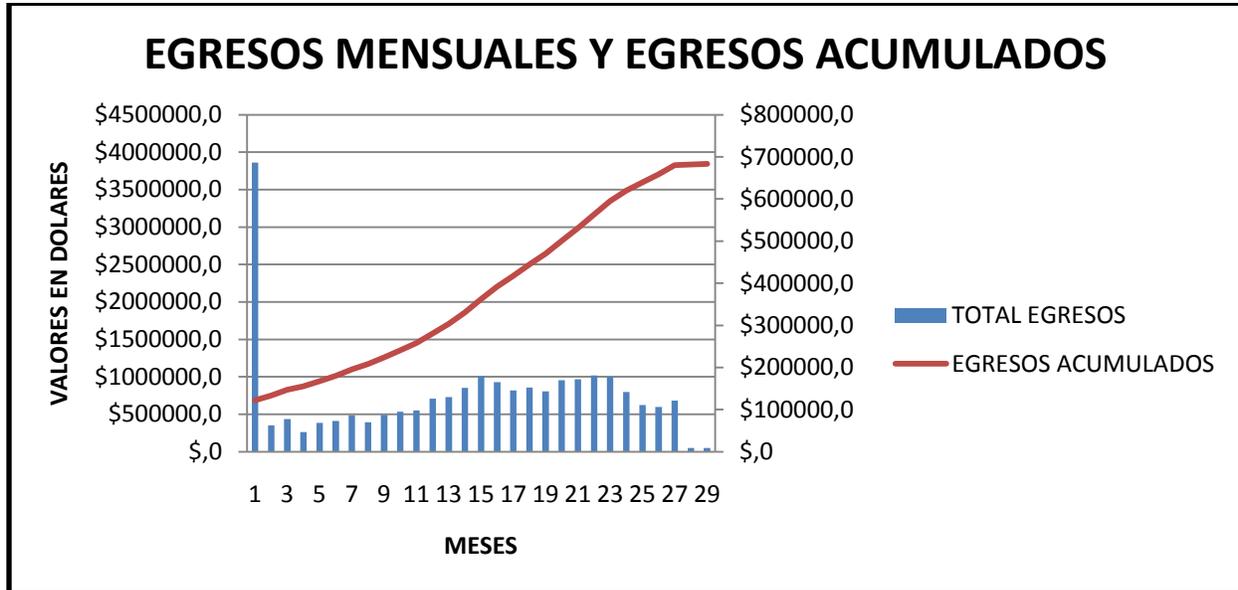


Gráfico 5.3

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

En este Gráfico 5.3 se puede observar el flujo de egresos del proyecto, en donde el primer mes se evidencia un egreso alto, esto se debe al pago total del terreno sumado también al gasto en planificación realizada en el mismo mes.



Gráfico 5.4

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

En el Gráfico 5.4 está considerado los egresos con el apalancamiento del proyecto, estos egresos tiene un incremento trimestral debido a los pagos de intereses del crédito, fijados en una cuota de \$ 5.981,01 pagaderos hasta el mes 21 en donde se realiza el último pago del interés más el total del capital. (Anexo No.2)

5.3 ANALISIS DEL FLUJO ACUMULADO

5.3.1 FLUJO ACUMULADO SIN APALANCAMIENTO

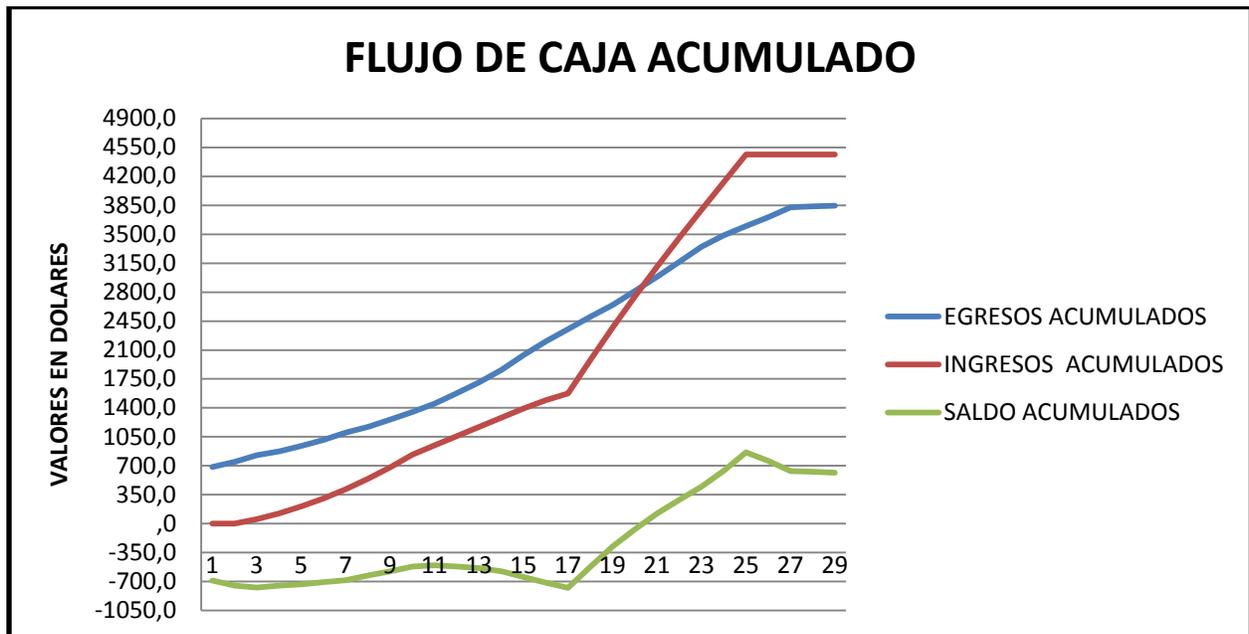


Gráfico 5. 5

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

En el Gráfico 5.5 se puede apreciar que los ingresos y egresos acumulados se cruzan en el mes 21, siendo este el punto de equilibrio contable del proyecto, de ahí hacia delante tendría la utilidad del proyecto.

En cuanto al saldo acumulado se puede observar que el máximo desembolso requerido en el proyecto se lo va a necesitar en el mes 17 con un valor de \$ 774,317.46, necesitando la mayor cantidad de recursos económicos.

Desde el mes 17 la pendiente del saldo acumulado se incrementa debido a los desembolsos del 60% del crédito hipotecario.

5.3.2 FLUJO ACUMULADO CON APALANCAMIENTO

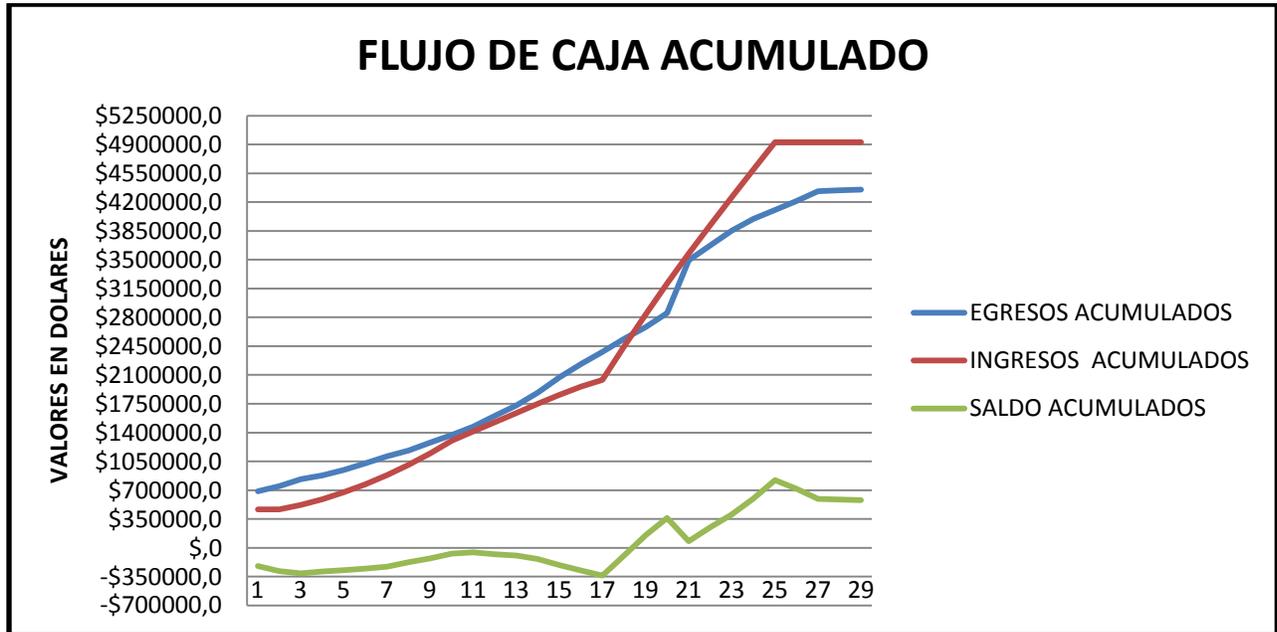


Gráfico 5. 6

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

En este Gráfico 5.6 los ingresos acumulados se incrementan debido al apalancamiento, este ingreso se lo asume en el mes primero, ayudando a cubrir los flujos requeridos para que el proyecto sea viable.

La inversión de los promotores será de \$ 339.222,52 dinero que se dispondrá para la ejecución del proyecto, puesto que el Gráfico 5.6 nos muestra que en el mes 17 se necesitara el máximo desembolso, el mismo que se cubrirá con la inversión de los promotores.

5.4 RESUMEN DE APORTES

ITEM	VALOR \$	APORTE
INVERSION	\$ 339.222,52	PROMOTOR
TERRENO	\$ 595.789,17	PROMOTOR
CREDITO BANCARIO	\$ 465.000,00	BANCARIO

Tabla 5. 5

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

5.5 DETERMINACION DE LA TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento que se ha utilizado para los cálculos financieros es del 22% anual, a fin de evaluar si el proyecto es o no rentable. Esta tasa se la determino mediante el método CAPM, como se lo detalla a continuación:

TASA DE DESCUENTO		
FORMULA :	$Re = Rf + (Rm - Rf) B + Rp$	
	TASA DE DESCUENTO	22%
Re	Tasa de rendimiento	16.5
Rf	Tasa de interés libre de riesgo (Bonos EU)	3.8
Rm	Prima de riesgo de empresas pequeñas (EU)	13.60
B	Coeficiente de riesgo industria construcción de casas (EU)	1.36
Rp	Tasa riesgo país (Ecuador)	5.6

Tabla 5. 6

ELABORADO: Sebastián Arguello B.

Esta tasa de descuento del 22% equivale al rendimiento mínimo que esperaría el inversionista en el proyecto.

5.6 ANALISIS DEL VAN Y TIR

5.6.1 ANALISIS DEL VAN Y TIR SIN APALANCAMIENTO

Una vez obtenido la tasa de descuento del 22% requerida por el inversionista, bajo los supuestos establecidos en el flujo de caja el VAN del proyecto es de \$ 266.172,23, siendo un valor rentable por el tiempo de ejecución del proyecto, y la TIR es del 50%.

Por lo tanto bajo los supuestos estimados se concluiría que el proyecto es viable y rentable para el inversionista.

5.6.2 ANALISIS DEL VAN Y TIR CON APALANCAMIENTO

Una vez analizado el flujo de caja con el crédito bancario el VAN del proyecto con apalancamiento es de \$ 362.283,03, este VAN se incrementa por que la inversión del capital disminuye, y la TIR es de 126%.

5.7 ANALISIS DE SENSIBILIDADES

5.7.1 ANALISIS DE SENSIBILIDAD AL PRECIO

Se realizaron varios escenarios para observar que tan sensible es el proyecto a una disminución y aumento de los precios, para poder estimar hasta que punto mi proyecto podría ser rentable.

-11%	-9%	-7%	-5%	-3%	-1%	0%	1%
\$ (109.594,78)	\$ (41.273,50)	\$ 27.047,77	\$ 95.369,04	\$ 163.690,32	\$ 232.011,59	\$ 266.172,23	\$ 300.332,86

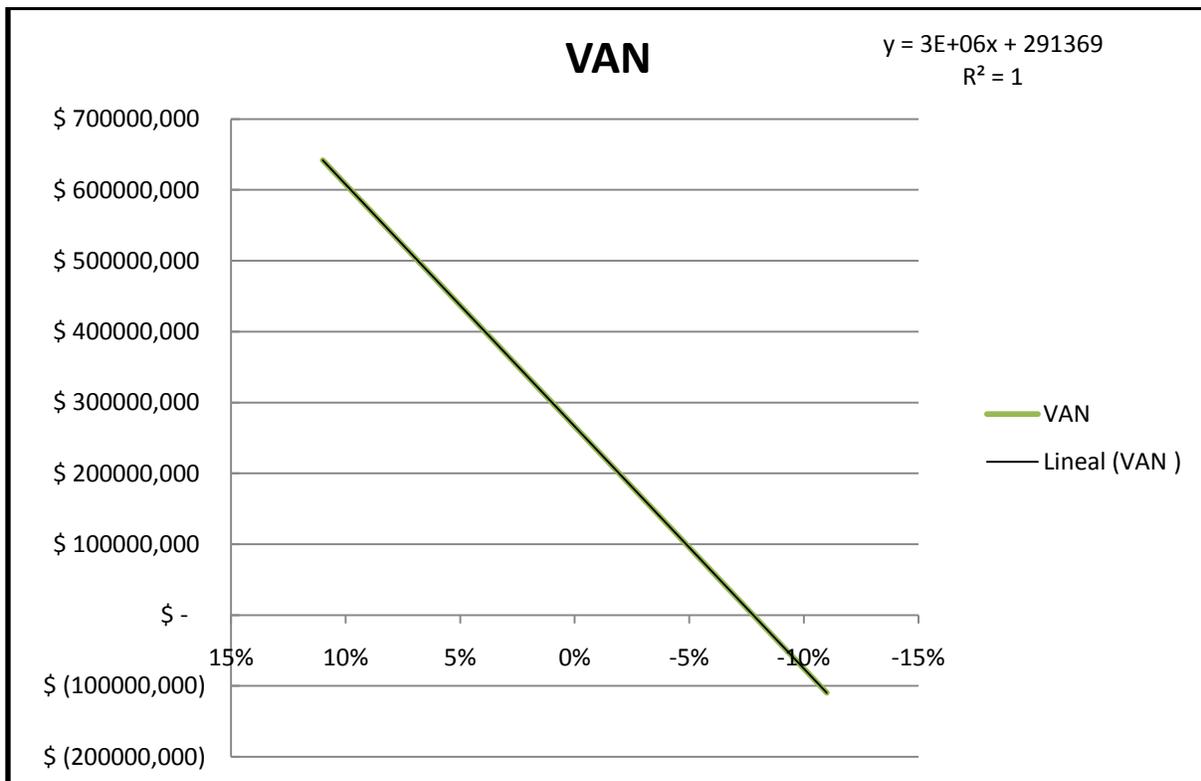


Gráfico 5. 7

ELABORADO: Sebastián Arguello B

Por cada punto porcentual en la variación del precio mi VAN se ve afectado en \$ 34.160,64. El VAN del proyecto a una reducción del mas del 7% se vuelve negativo como se aprecia en el Gráfico 5.7.

A continuación se analizara la variación de la TIR:

-11%	-9%	-7%	-5%	-3%	-1%	0%	1%
10%	18%	25%	32%	39%	47%	50%	54%

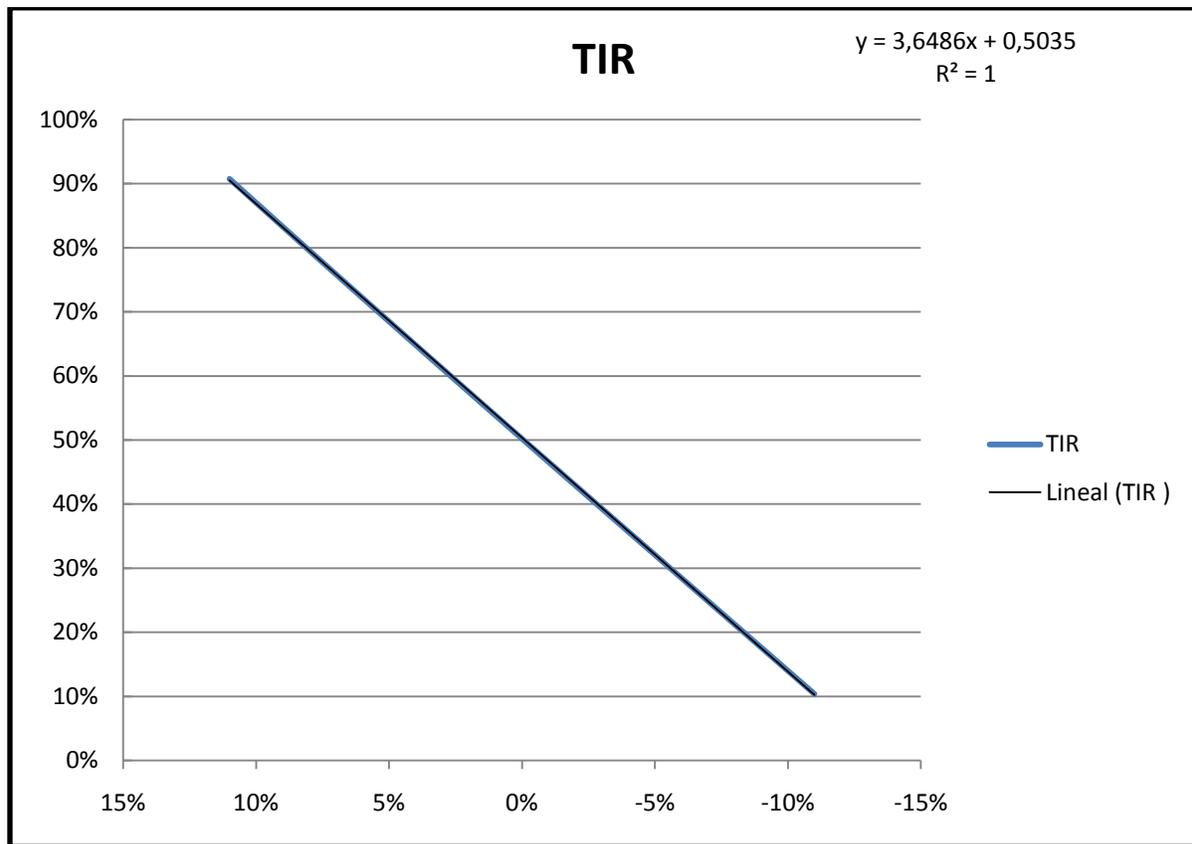


Gráfico 5. 8

ELABORADO: Sebastián Arguello B

Por cada punto porcentual en la variación del precio mi TIR se ve afectado en 3,7% en mi precio de venta como se muestra en la Gráfico 5.8

5.7.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD AL COSTO

Se realizaron varios escenarios para observar que tan sensible es el proyecto a un aumento y disminución de los costos, para poder estimar hasta que punto mi proyecto podría ser rentable.

2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%
\$ 203,174.40	\$ 171,675.48	\$140,176.57	\$ 108,677.65	\$ 77,178.74	\$ 45,679.83	\$14,180.91	\$ (17,318.00)

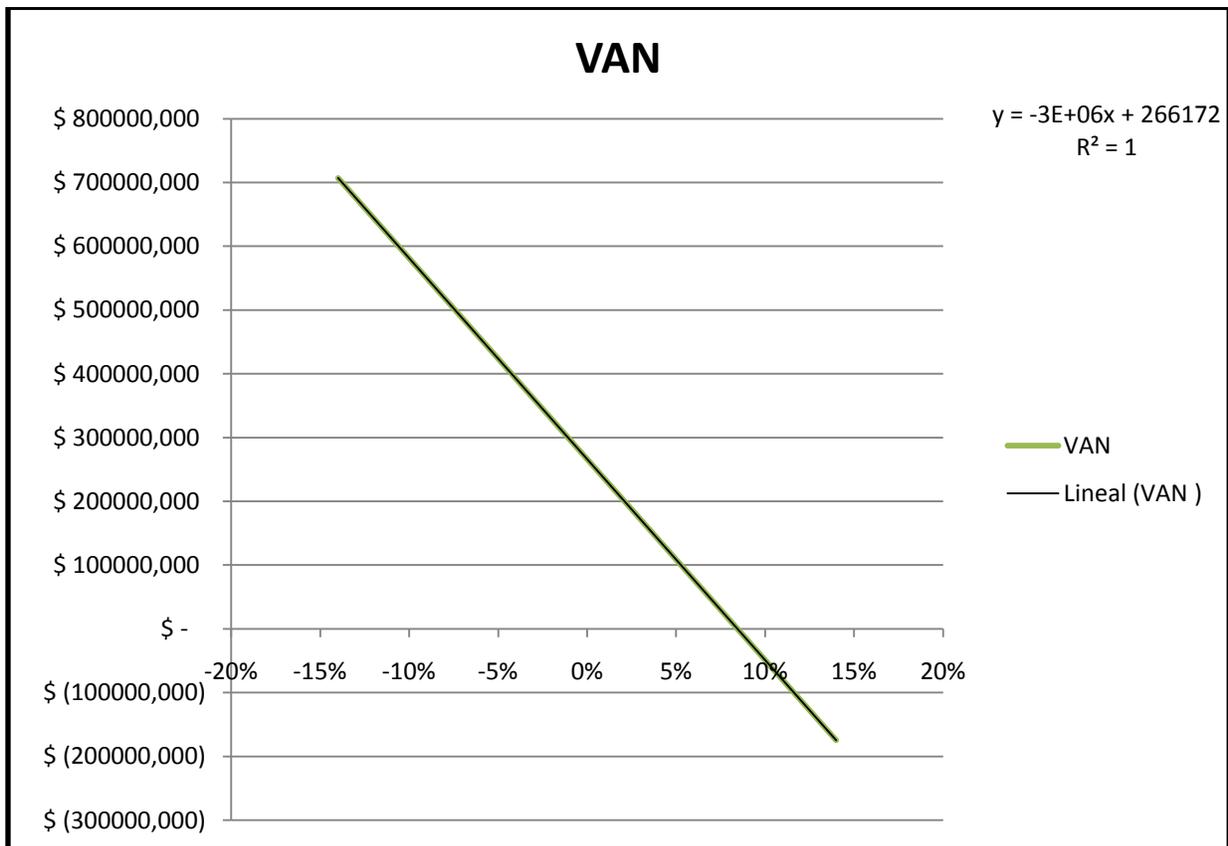


Gráfico 5. 9

ELABORADO: Sebastián Arguello B

Por cada punto porcentual en la variación del costo mi VAN se ve afectado en \$ 15.749,46 como se lo visualiza en la tabla del Gráfico 5.9 y en aumento de más del 8% del costo mi VAN se hace negativo.

A continuación se analizara la variación de la TIR a sensibilidad del costo:

-14%	-13%	-12%	-11%	-10%	-9%	-8%	-7%
111%	106%	101%	96%	91%	87%	82%	78%

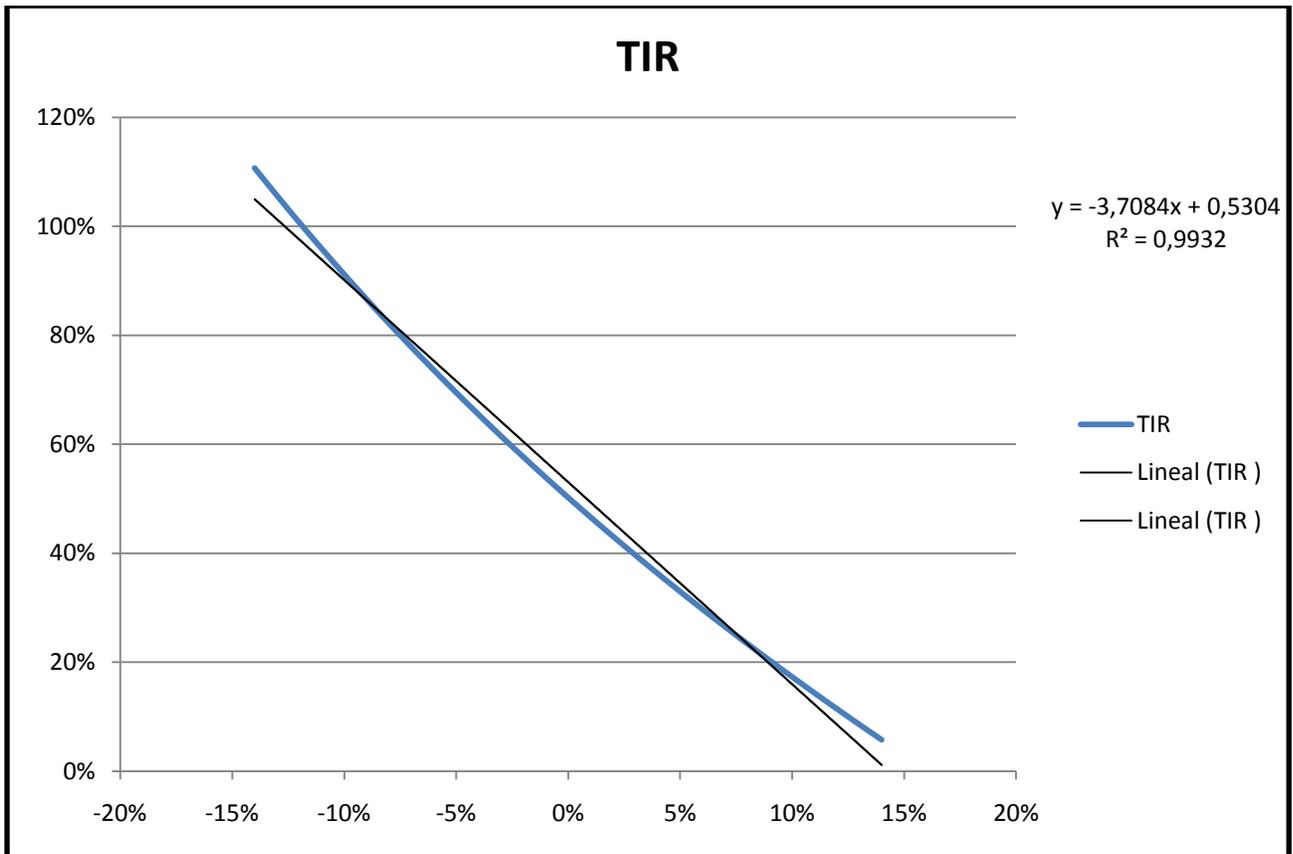


Gráfico 5. 10

ELABORADO: Sebastián Arguello B

Por cada punto porcentual en la variación del precio mi TIR se ve afectado en 2.4% en el costo del proyecto como se muestra en la Gráfico 5.10

5.7.3 ANALISIS DE SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS

Se realizaron varios escenarios para observar cómo afecta al VAN la velocidad de ventas, se analizó la venta desde el mes 1 hasta el mes 7 como se observa a continuación:

MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7
\$ 457.932,82	\$ 429.626,93	\$ 401.631,17	\$ 373.941,72	\$ 346.554,79	\$ 319.466,68	\$ 292.673,70

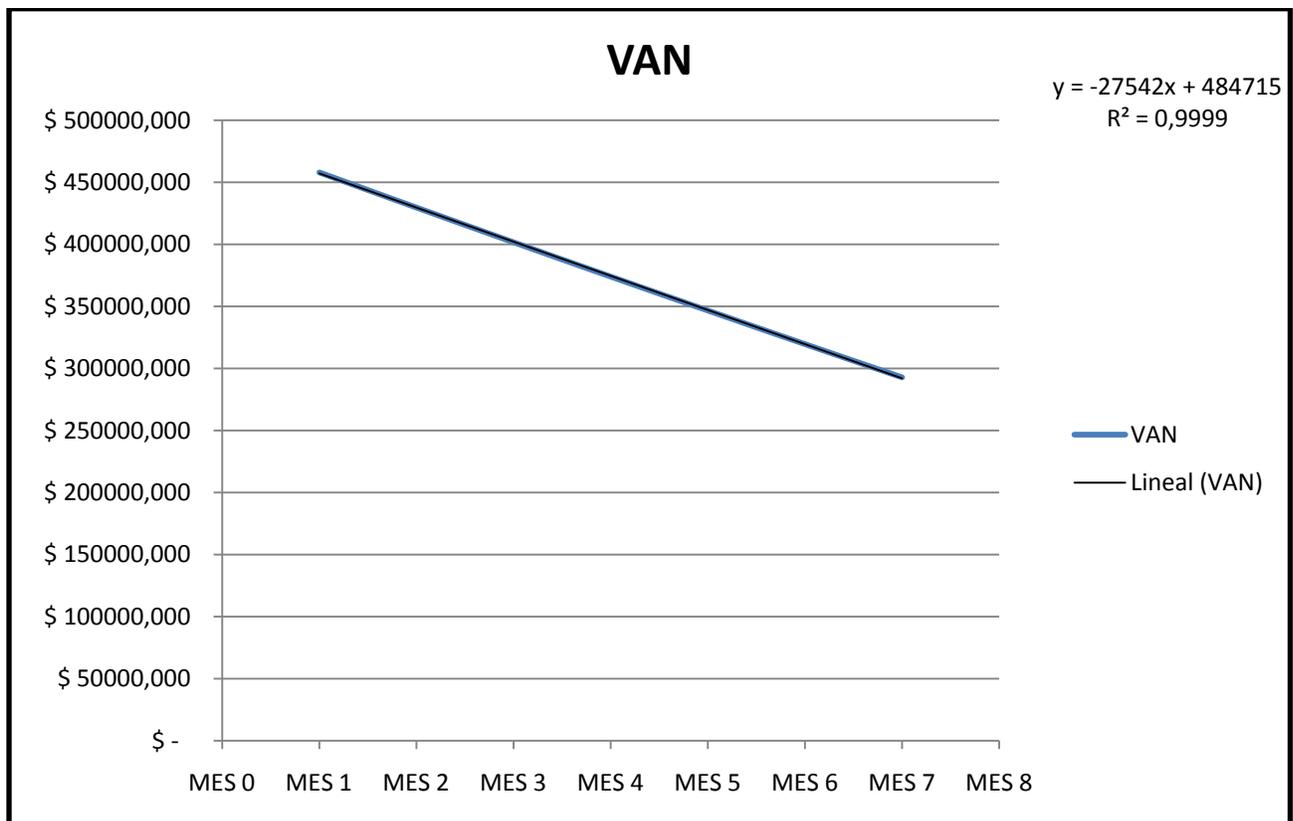


Gráfico 5. 11

ELABORADO: Sebastián Arguello B

Como se observa en el Gráfico 5.11 un cambio en la velocidad de ventas el VAN se incrementa en un promedio de \$ 27.694,48 ayudando a mejorar el flujo de caja, e incrementando la rentabilidad del proyecto.