

UNIVERSIDAD RICARDO PALMA
FACULTAD DE INGENIERÍA
PROGRAMA DE TITULACIÓN POR TESIS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA CIVIL



**ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA
UNA INMOBILIARIA**

TESIS

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERO CIVIL**

PRESENTADO POR:

Bach. CARLOS RODRÍGUEZ, WILDER JOSEPH
Bach. CONCHA MANRIQUE, CARLOS ALONSO
Bach. QUICANA DÍAZ, ISABEL GUADALUPE

ASESOR: Ing. ENRIQUE TORRES PEREZ
LIMA - PERÚ
AÑO : 2015

DEDICATORIA

Quiero dedicarle este trabajo a Dios que me ha dado la vida y fortaleza para terminar este proyecto de investigación, a mi familia por estar ahí cuando más los necesité; en especial a mi madre, a mi padre y hermana por su ayuda y constante cooperación, a mis padrinos, tíos, primos y sobrinos siempre estuvieron presentes guiando y alentado para seguir adelante y a mi enamorada por apoyarme y ayudarme en los momentos más difíciles.

Joseph Carlos R.

DEDICATORIA

A ustedes que fomentaron en mí el deseo de superación.

Carlos Concha M.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a todos los que me apoyaron moral y económicamente, en especial a Dios, a mis padres y hermanos por su apoyo constante, finalmente a mis maestros universitarios por la formación profesional y forjarme cada día a ser mejor.

Isabel Quicaña D.

AGRADECIMIENTO

Este trabajo de investigación es también fruto del reconocimiento y del apoyo vital que nos ofrecen las personas que nos estiman. Gracias a mis padres y a mi hermana, padrinos, tíos, porque con ellos compartí una infancia feliz, que guardo en el recuerdo. Gracias a mi enamorada que siempre me ha prestado un gran apoyo moral y humano, necesarios en los momentos difíciles de este trabajo y esta profesión. A todos, muchas gracias.

Joseph Carlos R

AGRADECIMIENTO

Gracias a todas las personas que hicieron posible esta tesis, sin ayuda de ustedes no hubiera podido cumplir mi meta. Agradezco sus conocimientos y apoyo incondicional.

Carlos Concha M.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a nuestro asesor, el Ing. Enrique Torres, quien nos apoyó y dirigió desde el inicio a fin de esta tesis. A la Universidad por ser la gran responsable de mi formación profesional. A mis padres y hermanos por su apoyo moral y económico y por siempre estar conmigo y sobre todo a Dios por sus bendiciones.

Isabel Quicaña D.

Índice

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1 Descripción de la realidad problemática.....	2
1.2 Formulación del problema.....	3
1.2.1 Problema principal.....	3
1.2.2 Problemas secundarios.....	3
1.3 Objetivos de la Investigación.....	4
1.3.1 Objetivo principal.....	4
1.3.2 Objetivos Secundarios.....	4
1.4 Justificación de la Investigación.....	4
1.5 Limitaciones de la Investigación.....	5
1.6 Viabilidad de la Investigación.....	6
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	7
2.1 Antecedentes de la Investigación.....	7
2.2 Bases Teóricas.....	12
2.2.1 Definiciones conceptuales.....	16
2.2.2 Formulación de Hipótesis.....	17
CAPITULO III: DISEÑO METODOLÓGICO.....	22
3.1 Diseño de la Investigación.....	22
3.2 Población y muestra.....	22
3.3 Operacionalización de variables.....	23
3.4 Técnicas de recolección de datos.....	24
3.4.1 Descripción de los Instrumentos.....	25
3.4.2 Validez y confiabilidad de los instrumentos.....	25
3.5 Técnicas para los procesamientos.....	26
CAPITULO IV: PLAN DE NEGOCIO.....	27
4.1 Resumen Ejecutivo.....	27
4.2 Análisis de Mercado.....	28
4.3 Planeamiento Estratégico.....	41
4.4 Plan de Marketing.....	47
4.5 Plan de Operaciones.....	50
4.6 Análisis Económico y Financiero.....	58

CAPITULO V: PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	64
5.1 Análisis e Interpretación de los resultados	64
5.2 Constatación de Hipótesis.....	66
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES.....	69
FUENTES DE INFORMACION.....	71
ANEXOS.....	72
Anexo 1: Detalle de gastos administrativos inmobiliaria	
Anexo 2: Escenario base retorno 10%	
Anexo 3: Escenario pesimista retorno 10%	
Anexo 4: Escenario base con mejora comercial retorno 30%	
Anexo 5: Escenario pesimista con mejora comercial retorno 30%	
Anexo 6: Estado de resultados escenario base	
Anexo 7: Estado de resultados escenario pesimista	
Anexo 8: Matriz de consistencia	
Anexo 9: Operacionalización de las variables	

Índice de tablas

Tabla 1: Consideraciones para un plan de negocio	14
Tabla 2: Metraje de construccion por m2/año	44
Tabla 3: Consideraciones para un plan de negocio	46
Tabla 4: Distribución de costos en publicidad	48
Tabla 5: Distribución de personal.....	55
Tabla 6: Remuneración de personal de la empresa.....	56
Tabla 7: Ingresos.....	59
Tabla 8: Gastos administrativos detallados.....	60
Tabla 9: Resumen de proyectos	61

Índice de gráficos

Gráfico 1: Mapa de países con intensidad de recesion 2007 – 2009	9
Gráfico 2: Producto bruto interno proyectado 2007 - 2016.....	11
Gráfico 3: Inversión privada 2007 - 2016	12
Gráfico 4: Crecimiento del producto bruto interno del Perú.....	28
Gráfico 5: Unidades de viviendas vendidas por años.....	29
Gráfico 6: Precio de venta por m2/viviendas.....	30
Gráfico 7: Comparativo de viviendas (Ingresos vs Ventas).....	31
Gráfico 8: Stock final de viviendas	31
Gráfico 9: Ventas de departamentos por miles de habitantes	32
Gráfico 10: Penetración hipotecaria y morosidad.....	33
Gráfico 11: Precio promedio en Latinoamerica	34
Gráfico 12: Evolución del mercado inmobiliario de Lima.....	34
Gráfico 13: Bono demográfico	35
Gráfico 14: Niveles socioeconómicos en el Perú	36
Gráfico 15: Demanda insatisfecha y ventas en el sector alto	37
Gráfico 16: Riesgos según nivel socioeconómico	38
Gráfico 17: Estrato alto: Ventas por miles de habitantes.....	39
Gráfico 18: Absorción por nivel socioeconómico.....	39
Gráfico 19: Evolución de unidades vendidas por niveles socioeconómicos	40
Gráfico 20: Crecimiento del PBI.....	42
Gráfico 21: Proyecciones del PBI 2015.....	43
Gráfico 22: Organigrama	57

RESUMEN

El desarrollo del sector inmobiliario ha tenido grandes cambios evolutivos donde hemos visto crecer y caer muchas empresas. Nos ha permitido conocer la importancia de la elaboración de un plan de negocios que nos permitirá planificar mediante una secuencia lógica la rentabilidad y sostenibilidad de una inmobiliaria sólida y competente en el mercado constructivo. Se ha investigado, analizado y evaluado los sectores económicos sociales mediante un análisis de mercado donde se optó por los sectores A - AB, hemos elaborado proyectos sustentados con análisis económicos independientes, basados en la recopilación de los análisis de mercado, investigaciones y estudios realizados por empresas de alta confiabilidad, publicaciones por autores reconocidos y de experiencia en el área. Esto nos permitió dar inicio a la etapa investigativa el cual tiene un enfoque cuantitativo en donde se determinan los procesos para elaborar un plan de negocio sustentado, confiable y sobre todo actualizado. Los resultados obtenidos en el análisis financiero nos han demostrado altas probabilidades de obtener rentabilidades atractivas y con expectativas de crecimiento a futuro, se ha obtenido una tasa interna de retorno de 38.9% para un escenario base conservador.

Palabras claves:

Plan de negocios, rentabilidad, análisis de mercado, mercado objetivo, análisis económico, riesgo, viabilidad.

ABSTRACT

The real estate sector development has made great evolutionary changes where we have seen many companies grow and fall. It has allowed us to know the importance of developing a business plan that will allow us planning through a logical sequence the profitability and sustainability of a strong and competent real estate in the construction market. The social economic sectors have been researched, analyzed and evaluated through a market analysis where it was chosen to sectors A & AB, we have developed projects supported with independent economic analysis, based on the collection of market analysis, researches and studies by businesses highly reliable, publications by recognized authors whom have experience in the area. This allowed us beginning the investigative stage which has a quantitative approach where processes are determined to develop a supported, reliable and above all updated business plan. The results obtained of the financial analysis have shown high probability of obtaining attractive profitabilities and future growth expectations, it has obtained an internal rate of return of 38.9% for a conservative baseline scenario.

Key Word:

Business plan, profitability, market analysis, target market, economic analysis, risk viability.

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como objetivo crear un plan de negocio, el cual mostramos en diferentes etapas el desarrollo de un proyecto inmobiliario, y así obtener una empresa sostenible y rentable.

En los últimos años el mercado peruano ha demostrado tener un importante desarrollo del sector constructivo, lo cual surge de la necesidad de tener una vivienda propia y a su vez a consecuencia del crecimiento económico del país está atravesando, por lo cual se han creado e iniciado facilidades para acceder a créditos financieros rápidos, para todos los sectores sociales, ha generado así que aumente la demanda de departamentos.

El estudio de mercado realizado por diferentes empresas, han estimado una proyección de 4.2% del PBI para el 2016, generando un entorno favorable. Nos orientamos a un mercado de sector económico alto, el cual se mantiene constante a pesar de las fluctuaciones que este podría obtener.

Por lo cual hemos elegido realizar los estudios para el proyecto de una inmobiliaria y 4 edificios en distintas condiciones y diferentes escenarios.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática.

El sector inmobiliario en el Perú ha tenido una sorprendente expansión en los últimos años, lo cual ha generado la aparición de muchas inmobiliarias para poder abastecer un vacío social, el sueño de obtener una vivienda propia.

A principios del 2012 tuvimos un desarrollo socio económico alto, este crecimiento disminuyó a mitad del 2013. Según la Cámara Peruana de Comercio, en el 2014 el sector inmobiliario tuvo una caída significativa. Sin embargo, esta situación ha generado que el stock de departamentos actualmente se encuentre en una ligera expansión desde principios del 2015, según información de **Tinsa 2014**.

La demanda por la compra de departamentos era tan alta que llamo la atención de muchos, de esta manera comenzaron a surgir nuevas inmobiliarias las cuales no estaban sustentadas con buenos planes de negocio ya que pensaban que iban a ser muy rentables debido al boom inmobiliario por el que pasábamos (año 2012).

Muchas inmobiliarias no mostraron registros de viviendas vendidas a pesar de la facilidad que se tenía para adquirir créditos hipotecarios, prestamos, accesibilidad, etc. Esto se debió a que muchas de ellas no han tenido una guía adecuada para convertirse en una empresa competitiva y rentable demostrando así, que sin un plan o una guía que respalde nuestro negocio, solo nos esperaba un inicio difícil que en el peor de los casos nos llevara a la quiebra, generándonos deudas y embargos. Sin embargo las empresas que crearon un plan de negocios han demostrado proyecciones a la sostenibilidad-rentabilidad y con mejoras en los próximos trimestres, demostrando así, que sin un plan o una guía que respalde nuestro negocio, solo nos generara una incertidumbre.

Cabe resaltar que la política social de nuestro país muestra altas y bajas que afectan las expectativas de compra y venta.

La población en general busca un área que le de facilidades, enfocándose en lugares de alto tránsito y comerciales. La mayoría de jóvenes busca

departamentos en las zonas de Miraflores, San Isidro, Surco, San Borja, que presentan costos elevados, pero también distritos como Chorrillos, Barranco, Surco, Pueblo Libre y Magdalena que presentan costos más cómodos de vida.

Estos distritos serán los sectores en los cuales enfocaremos nuestro plan, un plan de negocio adecuado que respalde el crecimiento y que sirva como guía en el tiempo, el cual será el único medio para evitar incertidumbres en las perspectivas del negocio, un plan cuyo único propósito es obtener los mayores beneficios.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

Un plan de negocios enfoca en crear una base o el inicio estratégico de una empresa, no importando al sector que se dirija, por lo cual hemos enfocado el problema principal en desarrollar un plan de negocios acorde a la actualidad, donde afirmamos que “Sin un plan de negocios no se demostrará la rentabilidad y sostenibilidad de una inmobiliaria.”

¿De qué manera un plan de negocio influye en la rentabilidad y sostenibilidad de una inmobiliaria?

1.2.2 Problemas secundarios

- ¿De qué manera la planificación de actividades de un plan de negocio influye en los riesgos?
- Se cree que sin un análisis de mercado no se definirá el mercado objetivo y su segmentación.
- ¿De qué manera un análisis económico influye en la viabilidad y financiamiento del proyecto?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo principal

El objetivo de la presente tesis es elaborar un plan de negocios que permita planificar mediante una secuencia lógica la rentabilidad y sostenibilidad en una inmobiliaria, para crear una empresa en la provincia de Lima.

El crecimiento económico del país ha generado mayores oportunidades de desarrollo entre las clases sociales, dándoles mayor poder adquisitivo por lo cual la empresa se dedicara a la construcción de departamentos para una población con un poder adquisitivo medio-alto.

1.3.2 Objetivos Secundarios

- Con un seguimiento consecutivo de actividades, buscamos un entorno más favorable para la inversión, la planificación de las actividades de un plan de negocio para minimizar riesgos.
- El enfoque inicial del plan de negocios es desarrollar un análisis de mercado para determinar el mercado objetivo y su segmentación, y un mejor entendimiento de lo que buscamos.
- Toda empresa requiere de un estudio económico que sustente las probabilidades de éxito, por lo cual se requiere desarrollar un análisis económico que sirva para sustentar la viabilidad y financiamiento del proyecto.

1.4 Justificación de la Investigación

La importancia de un plan de negocios ha crecido en los últimos tiempos, con el único propósito de ser parte de un mercado global que exige empresas competitivas, que ofrezcan un buen precio, calidad, entregas a tiempo y cumplir con las solicitudes de los clientes.

Bajo este lineamiento las empresas se ven obligadas a plantear su negocio y proyectar el comportamiento a través del tiempo, he ahí la importancia de un plan de negocios. Como sostiene Weinberger (2009) “la existencia de una oportunidad de negocio debe ser contrastada con las fortalezas (experiencias, conocimientos y actitudes) que tenga el empresario o el grupo empresarial fundador”

La elaboración de un Plan de Negocio, servirá de base y/o punto de partida para la creación de una empresa en el sector inmobiliario, visto desde un lado macroeconómico. Así mismo, es la guía para el desarrollo del proyecto y es un respaldo y sustento ante una entidad bancaria, brindando confiabilidad y seriedad.

1.5 Limitaciones de la Investigación

Para realizar la investigación y la búsqueda de información, hemos utilizado medios como: libros, informaciones periodísticas, asesores, páginas web.

Se han encontrado muchas contradicciones, hay fuentes que indican que estamos pasando por un boom constructivo, otros indican que se ha formado una burbuja inmobiliaria, especialistas señalan que es parte de un crecimiento constate que atraviesa nuestro país, descartando que se trate de algo pasajero; a su vez mucha de la información proporcionada en las páginas webs no presenta credibilidad, gente sin experiencia realiza comentarios que no se adaptan a la realidad, debiendo confrontar los datos hallados.

Como parte de desarrollo investigativo, también debemos considerar la realización de encuestas, donde muchos de los entrevistados se niegan a dar información sobre su estado económico o proyecciones a futuro, por la inseguridad que brinda nuestra sociedad, estafas, robos y delincuencia, ha generado un alto nivel de desconfianza, por lo cual nos hemos visto en la necesidad de buscar estudios de mercados realizados por prestigiosas y confiables instituciones que proporcionen los datos del mercado a investigar. El factor tiempo también ha intervenido en el desarrollo de nuestro estudio, ya que se contó con pocos meses para el desarrollo de este, viéndonos en la

necesidad de sacrificar horas en nuestros centros laborales, pero con la satisfacción de la meta a obtener.

1.6 Viabilidad de la Investigación

Un plan de negocios es la base de desarrollo de toda empresa, existen estudios de negocios inmobiliarios en todos los rubros que intervienen en nuestra economía, los cuales pueden ayudar a estructurar la tesis. Adicional se cuenta con libros que explican cómo elaborar un plan de negocio, que han formado diferentes estructuras organizacionales que harán más viable un negocio inmobiliario.

Un plan de negocios según la investigación que se realice, busca fuentes confiables que ayuden al sustento teórico como datos estadísticos, antecedentes del sector inmobiliario, costos, economía actual, etc. Esto guiará el crecimiento de nuestra empresa, ya que en muchas oportunidades han fracasado debido al inicio empírico sin previo conocimiento necesario. De esta manera podremos realizar los estudios necesarios para responder a nuestros problemas y dar como resultado conclusiones y/o recomendaciones que podrán ser de gran aporte.

Por lo tanto, consideramos viable nuestra investigación, de clasificación pragmática, ya que nos sustentaremos en datos y antecedentes ya existentes, para crear una nueva propuesta de plan de negocio.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

En al ámbito Internacional

La economía global ha tenido un constante crecimiento y lleva varios años de auge con inversionistas, empresarios y consumidores, todos beneficiados del crecimiento de la riqueza que no parecía tener fin con empresas cada vez más ricas y poderosas.

Entre los meses de Julio y Agosto del 2007 los bancos y financieras, especialmente en Estados Unidos e Inglaterra, presentaron problemas de liquidez llegando a no poder hacer frente a sus obligaciones. Los mercados creyeron que estas entidades eran casos particulares, y que la razón de sus problemas de liquidez era por malas inversiones, pero esto no tendría gran implicancia en los mercados ya que se creía que se mantendrían estables, solventes y el auge económico continuaría. Sin embargo cada vez más bancos y financieras presentaron graves pérdidas por lo que el pánico se extendió entre la economía de países en desarrollo y de primer mundo.

Lo que en un inicio se creyó como casos particulares se transformó en una crisis económica global que desestabilizó los cimientos de capitalismo. Si bien la crisis financiera tiene múltiples factores que influyen en su origen y a lo largo de su desarrollo, el principal proceso fue el desbalance entre la economía real y la economía virtual.

¿Pero cómo sucedió esto?

El inicio del problema fue en Estados Unidos, una superpotencia económica y financiera con un gran crédito público y privado que financia los gastos del gobierno y de sus habitantes.

Las constantes políticas de ese entonces presidente del gobierno Estadounidense George Bush que era gestor de estrategias de Guerra que incluían invasiones a países orientales han generado enormes gastos de recursos a niveles que jamás se creía llegar, todo esto financiado por préstamos y emisiones de deuda pública. Los gastos de esta política de guerra e invasiones han superado los 10 trillones de dólares suma que equivale a 100 veces el PBI

del Perú. Para mantener el crecimiento económico y de los consumos, el gobierno estadounidense mantuvo durante años las tasas de interés bajas, esto abarataba el costo del dinero y fomentaba un gasto excesivo familiar y empresarial por lo que esto condujo a una economía de excesos e irresponsabilidades con consumidores que excedían sus capacidades y recursos. La regulaciones de los mercados financieros y de crédito fueron rebajados, bajo fundamento que para el Estado eran innecesarios y que el libre mercado lo resolvía. Es así como se favoreció que se dieran créditos hipotecarios a familias sin capacidad de pago, todos estos préstamos fueron empaquetados en títulos, bonos y clasificados como triple A sin riesgo. Esto fue causal del auge económico fundamentado no en la real producción de riqueza sino en una especulación, en una apuesta descuidada que termino envolviendo a la economía estadounidense en un gasto y consumo nunca antes visto.

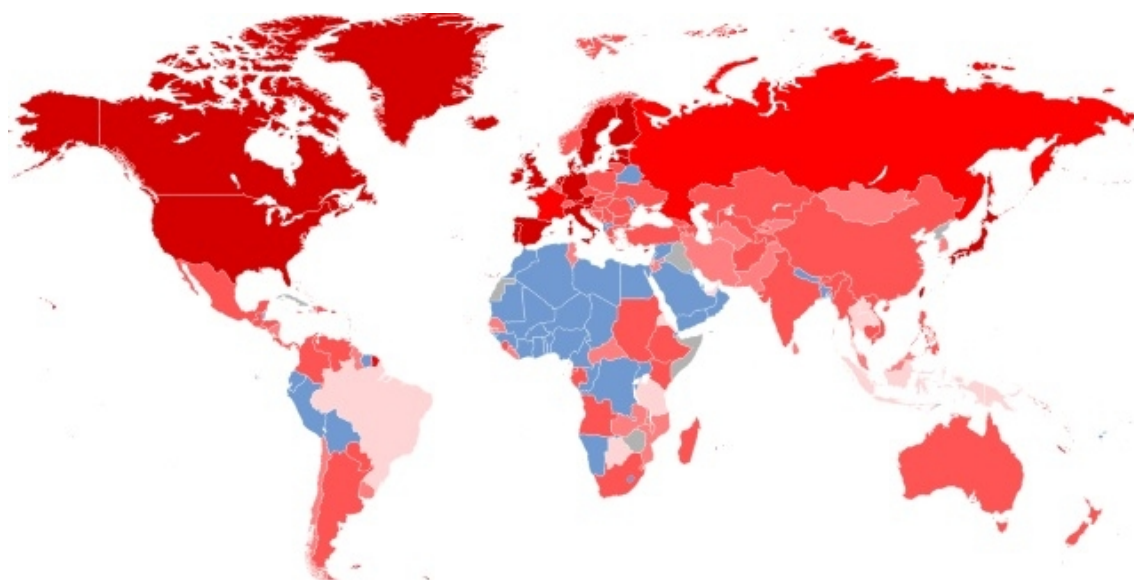
Todo esto se reflejó en los diversos mercados, precios de materias primas subieron impulsados por una demanda que se creía tendría un crecimiento indefinido al igual que las acciones de empresas y bancos los cuales crecieron desorbitadamente bajo una falsa ilusión de ganancias infinitas.

En el mercado inmobiliario sucedió lo mismo, los acceso a créditos hipotecarios fueron tan fáciles que millones de familias se emprendieron a la compra de una casa, incluso muchas de ellas sin cumplir con los requisitos mínimos para acceder a estos créditos.

Bancos y financieras concedieron hipotecas a familias que carecían de ingresos y garantías de pago, la preocupación de los bancos radicaba en aumentar la cantidad de préstamos ya que el valor de las viviendas era cada vez mayor. Como ya se esperaba, un número considerable de hipotecas iba a corresponder a familias sin capacidad de pago que solo esperaban refinanciar su deuda al aumentar el valor de la propiedad, fue así como la expansión inmobiliaria estadounidense se construía sobre hipotecas incontrolables con deudas que se pagaban con mayores deudas. Cuando los prestatarios incumplieron sus pagos los bancos ya poseían grandes cantidades de hipotecas de las cuales muchas de ellas no se iban a poder recuperar, pero seguían teniendo obligaciones con sus depositantes e inversionistas. Fue el inicio de una reacción en cadena, donde

las inversiones riesgosas han generado enormes pérdidas para los accionistas y a su vez, desatando pánico en los mercados financieros y crediticios de todo el mundo. (Ver gráfico 1)

GRÁFICO 1- MAPA DE PAÍSES CON INTENSIDAD DE RECESIÓN, 2007-2009



- Países con recesión oficial
- Países en recesión no oficial
- Países con desaceleración superior al 1%
- Países con desaceleración superior al 0,5%
- Países con desaceleración superior al 0,1%
- Países con aceleración económica
- Sin datos

Fuente: Fondo Monetario Internacional de Diciembre 2008

Como observamos la crisis se extendió rápidamente causando una preocupación entre las economías emergentes, a inicios del 2009 la bolsa de Estados Unidos y Europa fueron superadas por países emergentes aumentando sus índices.

En España, la crisis que actualmente afrontan fue causada principalmente por el anormal incremento de los precios, para el 2007 la elevación de los precios ya superaba el 10% anual llegando casi hasta el 30 % anual.

El resultado de la caída de la demanda y los precios deterioró la economía española. El precio de la vivienda había perdido ya un cuarto de su valor máximo del 2007, cayendo su precio por metro cuadrado en un 25% desde entonces con una tendencia a la baja del precio en el corto y medio plazo.

El principal efecto de esta situación es el crecimiento de la deuda, inclusive llegándose a triplicar. La deuda contraída ascendía a 325.000 millones de euros y hasta diciembre del 2009 había más de 96 824 millones en créditos dudosos.

En al ámbito Nacional

¿Todo esto como ha repercutido en el País?, sabemos que nuestro país experimenta picos de auge y caídas que depende del ingreso de capitales externos, es por esto que la evolución de la economía depende de la evolución de la economía mundial. La economía peruana en el año 2004 al 2007 se encontraba en auge hasta que fue interrumpida por la bancarrota del banco Lehman Brother en el 2008.

En el 2009 la economía mundial experimentó una recesión, lo que para el Perú significó una disminución pues luego de crecer 9.8% en el 2008, el 2009 solo fue de 0.9%. La implicancia se encuentra que una economía pequeña como la del Perú depende de su evolución por la economía mundial.

El sector inmobiliario en el país ha experimentado un auge significativo en un entorno de expansión general de actividades económicas, la demanda de viviendas ha ido en aumento debido a distintos factores, sea facilidades crediticias, intereses bajos, mayores plazos y el déficit habitacional en cuanto a la oferta, el sector inmobiliario es muy atractivo debido a la alta rentabilidad que se ofrece, rentas anticipadas, lo cual reduce el costo de necesario para la construcción.

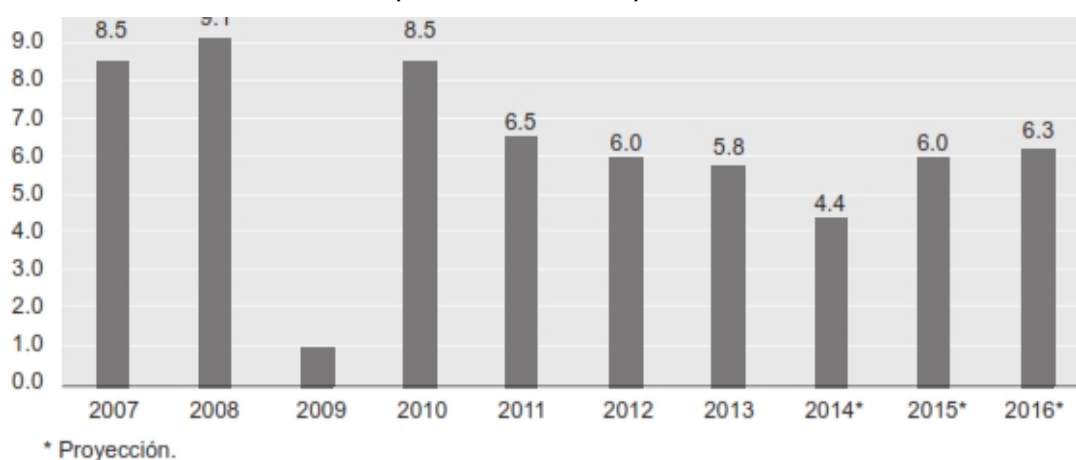
La oferta inmobiliaria, se enfoca en el abastecimiento de viviendas para los sectores socioeconómicos A y B a pesar de existir un alto déficit en los sectores socioeconómicos más bajos. El Estado a fin de incentivar al sector privado incrementó la construcción de viviendas a los sectores de menor ingreso, ha impulsado programas para facilidad de pago y financiamiento.

En el 2012 la economía peruana registra una sólida expansión lo cual se ha visto reflejado en la generación de empleo, la mejora de los ingresos familiares y la reducción de la pobreza en el país, en este contexto el sector inmobiliario peruano se ha desarrollado fuertemente en estos últimos años, la expansión del sector ha traído consigo un importante incremento de crédito hipotecarios.

Durante Enero y Julio del 2014, el sector construcción creció en 0.94% respecto al año 2013, reflejando el aumento del consumo interno de cemento debido a la mayor inversión en obras tales como conjuntos habitacionales y departamentos. El decrecimiento del avance físico de obras se debe a la menor inversión en obras públicas del gobierno local y regional como infraestructura vial.

Desde el 2009 al 2013 el Perú ha logrado grandes avances en su desarrollo, esto gracias a una serie de reformas, consolidación fiscal, liberación financiera y una política financiera prudente, inclusive con una fuerte acumulación de reservas, han sido componentes claves. La proyección del crecimiento del PBI del 2014 se ha ajustado a la baja por choque transitorio en sectores primarios, un menor volumen exportado y una menor inversión privada. Para el 2015 el crecimiento de PBI (ver gráfico 2) se estimó sería un 6.0%, pero en la actualidad se encuentra en un 3%, considerando el crecimiento mundial gracias al inicio de la construcción de megaproyectos de infraestructura concesionados, como la línea 2 del metro de lima, aeropuerto de Chincheros.

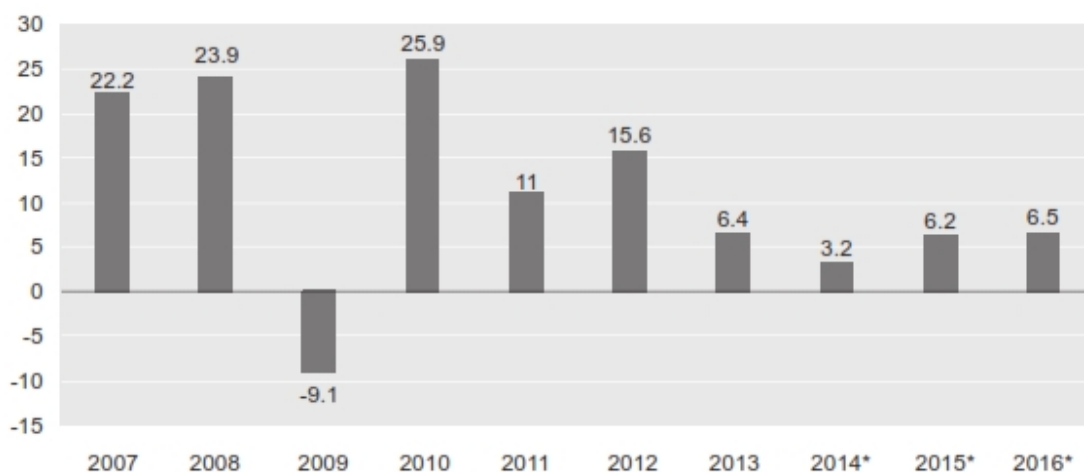
GRÁFICO 2: PRODUCTO BRUTO INTERNO PROYECTADO 2007-2016
(Variación % Anual)



Fuente: Estudio de mercado Lima Callao 2014- CAPECO

La desaceleración observada en el crecimiento de la inversión privada (ver gráfico 3) ha pasado de crecer de un 8.8% a principios del 2013 a 1.5% a principios del 2014, sin embargo se espera un crecimiento de la inversión privada de 6.2% y 6.5% entre el 2015 y 2016 respectivamente.

**GRÁFICO 3: INVERSIÓN PRIVADA 2007-2016
(VARIACIÓN % ANUAL)**



Fuente: Estudio de mercado Lima Callao 2014- CAPECO

Los principales aspectos socioeconómicos de la población en el área de Lima metropolitana son analizados en esta sección, las cuales involucran la tendencia de viviendas al pago mensual de arriendo o de cuotas del crédito de vivienda. Estos elementos son fundamentales en la delimitación de la demanda efectiva, su dimensión y composición, así como en la determinación de sus intereses y capacidad económica de los demandantes de la vivienda.

2.2 Bases Teóricas

La presente Tesis consta la elaboración de un plan de negocios, “un documento guía para el empresario mediante el cual se definen, elaboran y evalúan aspectos que integran el proyecto de negocio. Esto nos servirá para precisar y concretar ideas, una vez terminado sirve para exponer ya sea el caso a inversionistas o socios que pudieran financiar el proyecto.” (Condusef, México).

El plan de negocios nos muestra todos los escenarios futuros probables a corto, mediano y largo plazo; con todas sus variables a fin de facilitar un análisis integral y de fácil entendimiento para las otras partes interesadas en el proyecto, “debe incluir información histórica y comparativa, con datos estadísticos y gráficos de los últimos cinco años, en importes y porcentajes, sobre diferentes aspectos de la empresa y/o del mercado” (Muñiz, 2010). También nos permitirá tener un amplio panorama de problemas, soluciones, resultados e ideas a lo largo del desarrollo del proyecto, para finalmente poder aplicarlas. Plantearemos escenarios que nos permita identificar necesidades, prevenir problemas de recursos y asignación en el tiempo, como otros aspectos que nos permitirá contar con una mayor asertividad en la evaluación del desempeño del negocio.

“La investigación del mercado es un proceso que permite obtener la información necesaria sobre la composición, el tamaño del mercado y sus modelos de consumo, así como datos valiosos sobre la competencia y los productos o servicios similares que existen en el mercado” (Lydia Arbaiza, 2013), de lo cual obtendremos información que nos ayudara a formular nuestro proyecto y una mejor ejecución.

Finalmente, esto conceptos nos asegura tener un sentido financiero y operativo, además de llevar en forma más eficiente la empresa.

Entonces, ¿Que es un plan de Negocios? Hablamos de un documento detallado donde se describe la trayectoria operacional y financiera de una empresa o negocio, con prospectivas del pasado, con una introducción donde se detalla aspectos importantes de la inmobiliaria, se representa la situación actual de la organización y futuro. Se determina al final del plan de negocios los objetivos y metas.

La finalidad de los planes de negocios es facilitar y viabilizar los objetivos más importantes de una empresa, por lo que es necesaria la inclusión de una estructura que facilitará el análisis y cumplirá los objetivos específicos. El plan

de negocios debe ser simple, claro y conciso. Se identificará riesgos y obstáculos, así mismos las variables que tendrán mayor impacto en los resultados.

Si el plan de negocios es correctamente elaborado, es un excelente medio de información y comunicación para buscar apoyo y motivar al equipo que lo hará posible, inclusive es muy importante para quienes faciliten el financiamiento.

En el plan se considerarán acciones necesarias para lograr resultados, esto se obtendrá en la medida que se genere confianza para incentivar la inversión.

Enumeramos consideraciones para un plan de negocio: (Ver tabla 1)

TABLA 1: CONSIDERACIONES PARA UN PLAN DE NEGOCIO

¿Quiénes son los clientes?
¿Cuánto cuesta en recursos y en tiempo lograr tener un cliente?
¿Cómo decide el cliente comprar el producto o servicio?
¿Cuándo debe pagar el cliente al negocio?
¿Cómo se le pone precio al producto o servicio?
¿Cuándo se deben de comprar los recursos y cuándo se deben pagar?
¿Cuánto cuesta producir y entregar el producto o servicio?
¿Qué implica mantener a un cliente?
¿Qué tan fácil o difícil es retener a un cliente?
¿Qué tan cortó es el ciclo de vida del producto o servicio?
¿Existe bastante competencia?
¿Quiénes son los competidores y que recursos controlan?
¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades?
¿Quién más puede ver y explotar la misma oportunidad?
¿De qué manera los inversionistas pueden recibir eventualmente dinero?
¿Existe la posibilidad de que la empresa se vuelva pública y qué tan benéfico sería?
¿Cómo es que la estrategia alcanza a los segmentos identificados de mercado?
¿De qué manera la estrategia puede hacer frente a la competencia?
¿Existe alguna manera de colaborar con competidores mediante una alianza?
¿De qué manera los inversionistas pueden recibir eventualmente dinero?
¿Cómo es que la estrategia alcanza a los segmentos identificados de mercado?
¿De qué manera la estrategia puede hacer frente a la competencia?

Fuente: Sahlman W.(1997)

“Estas preguntas nos ayudará a comprender los elementos que componen la inmobiliaria y nos dará una perspectiva para desarrollar una serie de pasos para la elaboración”(Sahlman W. 1997).

La creación de la inmobiliaria nos lleva a la necesidad de conocer y comprender la misión, visión, objetivos y metas como función operativa que genere un ambiente en el cual los empleados mejoren continuamente. La misión será la razón de la inmobiliaria, ella transmitirá los valores esenciales. La visión resume los valores y aspiraciones de la inmobiliaria, los objetivos se orientarán a los esfuerzos que se llevarán a cabo en la inmobiliaria y se clasificarán en estratégicos y organizacionales.

Descripción del Negocio

El concepto se basa en los servicios que ofrece y puede llegar a ofrecer el lugar para generar valor y atraer a los clientes. Esta idea consiste en crear una serie de actividades atracciones y procesos que hagan del lugar un negocio rentable y atractivo.

Una vez que se formó la idea, comenzó la operación y gradualmente se fue consiguiendo y reinvertiendo fondos para fomentar el crecimiento de la inmobiliaria y mejorar el servicio.

Planeación Estratégica en un negocio

La planeación estratégica nos proporciona la dirección que guía la misión, los objetivos y las estrategias de la empresa para facilitar el desarrollo de los planes para sus áreas funcionales. “La determinación de las metas básicas a mediano y largo plazo así como los objetivos de una empresa, la adopción de cursos de acción y la ubicación de recursos es necesario para cumplir con los objetivos”(Ghemwat P. y Rivkin J. 1999).

Generalmente el desempeño del proyecto como un todo, se debe comparar a lo largo de cinco años. Antes de llevar a cabo el plan es recomendable hacer pruebas a menor escala o pronósticos que puedan determinar a gran medida el monto y las etapas de inversión. Estos escenarios se pueden desarrollar para fijar objetivos o compromisos, así como prevenir desastres o anticipar el éxito.

Análisis situacional – FODA

El modelo FODA se produjo originalmente en 1969 por investigadores y la escuela de Harvard, a principios de los 70's este modelo adquirió popularidad por el beneficio que representaba para los gerentes, planear la distribución y lineamientos de los recursos con el ambiente. Actualmente el modelo continua vigente y ayuda a ligar el proceso de selección de estrategias y conjunta la investigación con la práctica. Es una herramienta que permite tener una perspectiva de la situación actual de la inmobiliaria y funciona como base para obtener un diagnóstico preciso que permite tomar decisiones conforme a los objetivos formulados.

2.2.1 Definiciones conceptuales

- **Análisis de Mercado.** Se entiende por análisis de mercado como la distinción y separación de las partes del mercado para llegar a conocer los principios o elementos de este.
- **Análisis Económico.** Método para separar, examinar y evaluar tanto cuantitativa como cualitativamente, las interrelaciones que se dan entre los distintos agentes económicos, así como los fenómenos y situaciones que de ella se derivan; tanto en el interior de la economía como en su relación con el exterior.
- **Mercado Global.** El mercado mundial o global es un sistema de relaciones económicas, mercantiles y financieras, entre estados enlazados por la división internacional del trabajo.
- **Mercado Objetivo.** Es grupo de consumidores ideales de un producto o servicio.
- **Sector Inmobiliario.** Es un sector de negocios dedicado a la compra y venta de casas e inmuebles.
- **Empresa Sólida.** Representa la calidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor.

- **Puesta en Marcha.** Es un proceso que sirve para asegurar que las distintas partes desarrolladas en un proyecto se desenvuelvan según las especificaciones.
- **Demanda Efectiva.** Es la que se da en el mercado, es decir la cantidad real que se demanda.
- **Oferta inmediata:** Cantidad de viviendas que están listas para la venta.
- **Segmentación de mercado.** Hace referencia a la división del mercado en grupos uniformes más pequeños cuyos miembros comparten ciertas características y necesidades. Dichos grupos no se imponen de manera arbitraria, sino que surgen a través de una investigación de mercado que permite reconocer los diferentes segmentos.
- **VAN.** (Valor Actualizado Neto) Es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre valor actualizado de los cobros y pagos generados por una inversión.
- **TIR.** (Tasa Interna de Retorno) Es una tasa de rendimiento utilizada en presupuesto capital, para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones.
- **Morosidad:** indica cuanto porcentaje de los créditos hipotecarios no paga su deuda a tiempo.
- **Penetración Hipotecaria:** Indica cuanto del PBI total se destina a compra de viviendas a través de créditos hipotecarios.

2.2.2 Formulación de Hipótesis

2.2.2.1 Hipótesis general

El déficit habitacional en el Perú corresponde a los sectores C y D que es equivale a más 425 mil familias y la implementación de programas por

parte del gobierno como Fondo mi Viviendas entre otros apoyan el financiamientos en estos sectores C y D.

La creciente demanda por viviendas y el alto déficit de ofertas han sido razón principal de la creación de numerosas inmobiliarias en todo Lima, muchas de ellas de forma informal o sin los datos necesarios para poder manejarlo dejando a la suerte el futuro de la inmobiliaria, de sus inversionistas y clientes.

“Un plan de negocios permitirá demostrar la rentabilidad y sostenibilidad de una inmobiliaria.”

2.2.2.2. Hipótesis específicas

En los últimos años el Perú ha venido creciendo de manera sostenible y ha sido reconocido como una de las economías con mayor proyección, debemos gran parte de eso al sector de la construcción que cumple una importante participación aportando inversiones, puestos de trabajos y valores agregados.

Hipótesis específica 1:

El planeamiento no solo se debe diseñar para las grandes inmobiliarias, sino también para las pequeñas, esta es la única forma para que ellas puedan competir y sobrevivir en el mercado. “Planificando actividades para una inmobiliaria se disminuirá riesgos.”

Hipótesis específica 2:

Los clientes en la mayoría son numerosos, dispersos y variables en cuanto a necesidades y gustos al momento de la compra. “Desarrollando un análisis de mercado se determinará el mercado objetivo y su segmentación”. Una vez obtenido el mercado objetivo y su segmentación identificaremos el mercado meta, es ahí donde la inmobiliaria dirigirá sus esfuerzo de marketing.

Hipótesis específica 3:

El plan financiero integrará todos los planes desarrollados en la tesis y se cuantificarán, se establecerá el monto inicial necesario para la puesta

en marcha, el monto necesario para el desarrollo del proyecto, así como, para su finalización. “Desarrollando un análisis económico se determinará la viabilidad y financiamiento del proyecto.”

2.2.2.3 Variables

- Plan de Negocios
- Rentabilidad y Sostenibilidad
- Planificación de Actividades
- Riegos
- Análisis de mercado
- Mercado Objetivo y su segmentación
- Análisis Económico
- Viabilidad y Financiamiento

2.2.2.4 Definición Conceptual de la Variables

- **Plan de Negocios:** Declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como un documento de investigación, proyección y evaluación.
- **Rentabilidad y Sostenibilidad:** Capacidad de Generar un Beneficio sobre inversión o esfuerzo realizado.
- **Planificación de Actividades:** Conjunto de operaciones o tareas que le son propias a una empresa o a una persona.
- **Riegos:** Posibilidad de que ocurra un acontecimiento que tenga impacto en el alcance de los objetivos.
- **Análisis de mercado:** Reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización.
- **Mercado Objetivo y su segmentación:** Conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir.

- **Análisis Económico:** Sistema de información con la misión de aportar datos que permitan conocer la situación actual de la empresa.
- **Viabilidad y Financiamiento:** Posibilidad de concretarse o no debido a los análisis realizados.

2.2.2.5 Operacionalización de las variables

- **Plan de Negocios:** Es **cualitativa, nominal** se expresa en términos cualitativos (Si o No), nos dará como indicador la viabilidad del negocio inmobiliario con una escala de medición que dependerá de los resultados obtenidos en el análisis económico y financiero, esta determina si se continúa adelante con la idea de la inmobiliaria o que factores de debe mejorar o cambiar para que sea viable
- **Rentabilidad y Sostenibilidad:** Es **cualitativa, nominal**, se expresa en términos cualitativos (Ganancia – Perdida, Positiva - Negativa), tiene indicadores como liquidez, capacidad de endeudamiento, utilidad, VAN, TIR obtendremos esta variable del análisis financiero es fundamental para la conclusiones del plan de negocios.
- **Planificación de Actividades:** Es **cuantitativa, continua** tendremos indicadores (cronogramas) con el cual se medirá el avance en porcentaje en función del tiempo.
- **Riegos:** Es **cuantitativa, continua** se expresara en forma numérica con indicadores de probabilidad medibles en una escala 0 al 100%
- **Análisis de mercado:** Es **cuantitativa, continua**, se expresa en forma numérica con indicadores costo/m², demanda efectiva medibles en Soles, dólares y escala porcentual de 0 a 100%
- **Mercado Objetivo y su segmentación:** Es **cuantitativa, continua**, se expresa en forma numérica con indicadores, cantidad de clientes, capacidad de endeudamiento, nivel socioeconómico, su escala de medida será en soles dólares, y en función de clase social.

- **Análisis Económico:** Es **cuantitativa, continúa**, se expresa en forma numérica con indicadores costo de ejecución, VAN, TIR, ingresos, egresos y flujo operativos, su medición será en dólares o soles y en escala porcentual de 0 a 100%
- **Viabilidad y Financiamiento:** Es **cuantitativa, continúa**, se expresa en forma numérica con indicadores como capacidad económica, ingresos, egresos, su escala de medición será porcentual de 0 a 100% en soles o dólares.

CAPITULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1 Diseño de la Investigación

La investigación base para el uso práctico de los conocimientos adquiridos en la investigación científica, en la búsqueda de conocer para hacer, nos lleva a realizar una investigación pragmática, la cual responderá a determinadas preguntas como: ¿Cómo se modificará un plan de negocios para obtener mayores beneficios?, ¿A través de que técnicas puede modificarse un plan de negocios ya desarrollado?, como señala en el concepto de investigación pragmática diferentes autores.

3.2 Población y muestra

Población:

Sectorizaremos a la población involucrada en el proceso de creación de una empresa, los cuales serán participantes activos:

Los beneficiarios.- Tanto las personas que conforman la sociedad al generar un producto de calidad, como los potenciales clientes, al recibir un producto de calidad.

Los socios.- Las partes interesadas que se asocian, con un solo fin, obtener beneficios a largo plazo y de manera constante.

Los financieros de la inmobiliaria.- La parte inversora que respalda la edificación y/o construcción, que espera obtener un beneficio de los intereses generados.

Muestra:

La muestra que es tomada para la elaboración de la base estadística.

Clientes interesados.- Sector del mercado que carece de una vivienda propia y tiene aspiraciones e intenciones de adquirir una propiedad, en lugar de pagar rentas de alquiler.

Demanda efectiva.- Sector del mercado que realmente adquirirá la propiedad a corto plazo.

3.3 Operacionalización de variables

La Operacionalización de las variables, nos proporciona información acerca de los indicadores de cada variable y estas a su vez nos proporcionara la escala de medición, que nos ayuda a definir categorías científicas, que las obtendremos mediante la observación, cuantificación y control para definir lo correctamente los problemas, conociendo así el origen de las causas.

Un plan de negocio demostrará la rentabilidad y sostenibilidad de una inmobiliaria, de esta hipótesis, nuestra variable independiente será plan de negocio y la variable dependiente es rentabilidad-sostenibilidad.

De nuestra variable “plan de negocio” determinaremos si el indicador es o no viable, en la escala medición que será SI o NO.

En la rentabilidad y sostenibilidad, mediante una escala de medición, que nos dirá si es positiva, negativa, ganancia o pérdida, nos determinará si los indicadores de Liquidez, endeudamiento, utilidad, VAN, TIR.

Planificando actividades para un plan de negocio se disminuirá el riesgo, tendremos como la variable independiente, actividades donde la escala de medición es tiempo, avance y la calificación del 0% al 100%, y el indicador principal, los cronogramas que se generará.

A su vez analizaremos el indicador probabilidades para la variable dependiente riesgos, que se medirán en escala porcentual del 1 al 100.

En la hipótesis, desarrollando un análisis de mercado se determina el mercado objetivo y su segmentación, las variables que hemos determinado son, como independiente análisis de mercado y la dependiente el Mercado objetivo y su segmentación, cada una de estas variables contará con indicadores que tendrán escalas de medición.

Mediante el análisis de mercado, determinaremos Costo/m², demanda efectiva, precio/m², estos se medirán en nuevos soles, dólares y en escala de 0% al 100%.

La variable dependiente nos señala el mercado objetivo y su segmentación, lo cual nos mostrará indicadores del nivel socioeconómico del sector objetivo, los probables clientes de ese sector y la capacidad de endeudamiento de los que desean adquirir una vivienda, lo cual será medido según el sueldo o ingreso económico si es en nuevo soles o dólares, la clase social a la que pertenecen, y una escala del 0% al 100%.

En la hipótesis, el desarrollo de un análisis económico determina la viabilidad y financiamiento del proyecto, nos enfocaremos en el análisis económico como variable independiente, cuyos indicadores serán los costos de ejecución, el VAN que es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión, el TIR es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir, otros indicadores para esta variable son los ingresos, egresos y el flujo operativo que cuantificara el plan de negocios desde el inicio del proyecto hasta el final, participando en cada etapa que se desarrolle”.

Otras de las variables independientes a la que nos enfocaremos será en la viabilidad y financiamiento, que se apoya a los indicadores de capacidad económica, y los ingresos y egresos, que se determinaran mediante escalas de medición en nuevo soles, dólares o rango del 0 al 100%.

3.4 Técnicas de recolección de datos

Existen muchos métodos para recopilar información o datos de una situación o realidad ya existente, empleándose las entrevistas, cuestionarios, encuestas, revisión in situ, observación, debates en reuniones grupales, de los cuales cada uno tiene ventajas y desventajas. Para el desarrollo investigativo es necesario realizar la mayor cantidad de métodos para recolectar la mayor información posible y hacerla confiable.

Las principales técnicas de recolección de datos son: la entrevista, la encuesta, la observación, sesiones de grupo.

3.4.1 Descripción de los Instrumentos

Instrumentos de Medición:

- Cuadros estadísticos
- Recolección de datos
- Estudio del mercado de edificaciones 2014 (Instituto de la construcción y el desarrollo – ICD – Estudios privados)
- XIX Estudio "El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao – Estudios privados CAPECO 2014
- Estudio de mercado privado de oferta inmobiliaria 2015 evaluada por TINSA
- Tasa interna de retorno (TIR)
- Valor actual neto (VAN)

3.4.2 Validez y confiabilidad de los instrumentos

- Cámara Peruana de construcción (CAPECO): Asociación sin fines de lucro, inicia su actividad el 9 de Mayo de 1958 y por más de 50 años ininterrumpidos vienen apoyando la actividad constructora en nuestro país a través de diferentes mecanismos de acción, organismos y eventos que se han desarrollado en el transcurso de estos años.
CAPECO ha promovido diferentes proyectos que luego han visto la luz tales como la creación del ministerio de vivienda, construcción y saneamiento, fondo mi vivienda.
- TINSA es una compañía multinacional líder en valoración y consultoría inmobiliaria, perteneciente al grupo *Advent International*. Dentro de sus principales áreas de negocio se destacan: Tasaciones, Valoración de Activos Fijos bajo IFRS, Consultoría Inmobiliaria, Consultoría HTL (*Hotel, Tourism & Leisure*) y *TINSA Research*.

Tiene un profundo conocimiento del mercado inmobiliario, dispone de bases exhaustivas de informaciones de mercado levantadas y actualizadas periódicamente por sus profesionales.

- Información utilizada y validada por el *CONTROLLER* de planificación financiera de Grupo EDIFICA – Constructora PRODUKTIVA.

3.5 Técnicas para los procesamientos

Las técnicas a emplear para el correcto desarrollo en proceso de la investigación científica:

1. Determinamos el problema, será el punto de partida de nuestra investigación. Enfocar el problema, realizar un análisis de las causas y los factores que lo originan y las debilidades, y aprovechar los datos previamente recolectados por otros investigadores, servirá como base o punto inicial para una correcta investigación.
2. Del problema, surgirá la hipótesis, que generara la posible solución a nuestro problema, podremos determinar qué es lo que queremos responder y dar solución, y definir así nuestro procedimiento y técnica de investigación.
3. Para comprobar la hipótesis, reuniremos la información necesaria para demostrar la veracidad mediante métodos anteriormente definidos; descartando, comparando, analizando, confirmaremos la validez y confiabilidad de la información adquirida.
4. La demostración, nos generará leyes que son el resultado y conclusión de la investigación de una serie de procedimientos y técnicas empleadas.

CAPITULO IV: PLAN DE NEGOCIO

4.1 Resumen Ejecutivo

El presente trabajo abarca un plan de negocios para desarrollar una inmobiliaria a lo largo de 5 años, se trabaja con 4 proyectos en donde inicialmente tendremos una participación del 10% y 90% será por financiamiento (posibles socios, inversionistas).

Se ha realizado un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda. Si bien todos los sectores tienen una demanda alta en nuestro país, se está planteando atacar el sector A – AB puesto que presenta un menor riesgo y tiene una estabilidad de ventas anuales en comparación a los otros sectores. En este primer plano la inmobiliaria busca estabilizarse en el mercado para ser reconocida y confiable, nos proyectamos crecer para poder acceder a un mercado más competitivo y crear una constructora la cual ejecute los proyectos propios.

Para captar clientes se planificara un plan de marketing estratégico para cada proyecto, de esta manera se tendrá ingresos los cuales alimentaran la empresa. Se atacara mediante publicidad constante y masiva en diarios, revistas, carteles, internet, adicional se contara con una caseta de ventas para atraer la vista de los futuros clientes los cuales serán atendidos por vendedores capacitados que podrán responder a todas sus dudas creando confianza para una futura compra de departamentos.

Inicialmente la inmobiliaria cuenta con 12 colaboradores repartida en 5 áreas estratégicas que serán alimentadas por 3 gerentes.

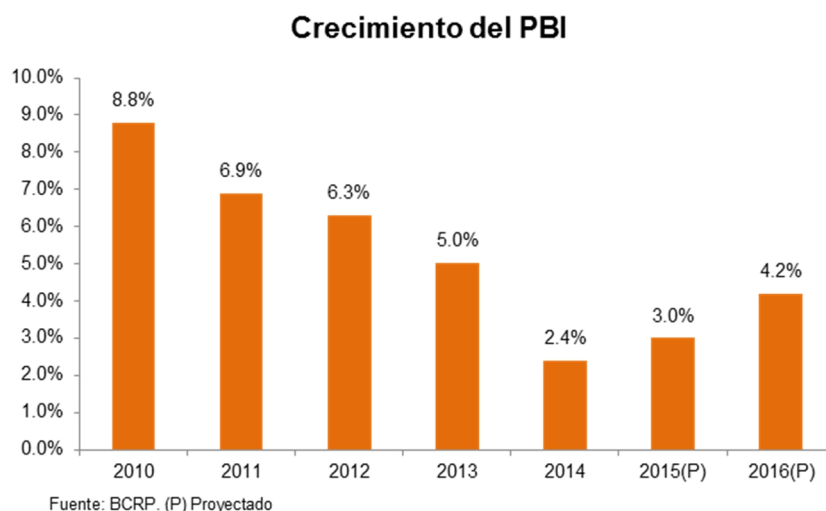
Gerente general - Gerente de proyectos – Gerente de desarrollo.

Mediante un análisis financiero se muestra que la inversión inicial será de S/. 480,000.00 nuevos soles y se buscara un financiamiento aproximado de S/. 4'000,000.00 nuevos soles. De esta manera tendremos utilidades interesantes tanto para la inmobiliaria como los socios, se reinvertirá el dinero para los siguientes proyectos buscando un mayor porcentaje de participación en cada proyecto para captar mayores ganancias.

4.2 Análisis de Mercado

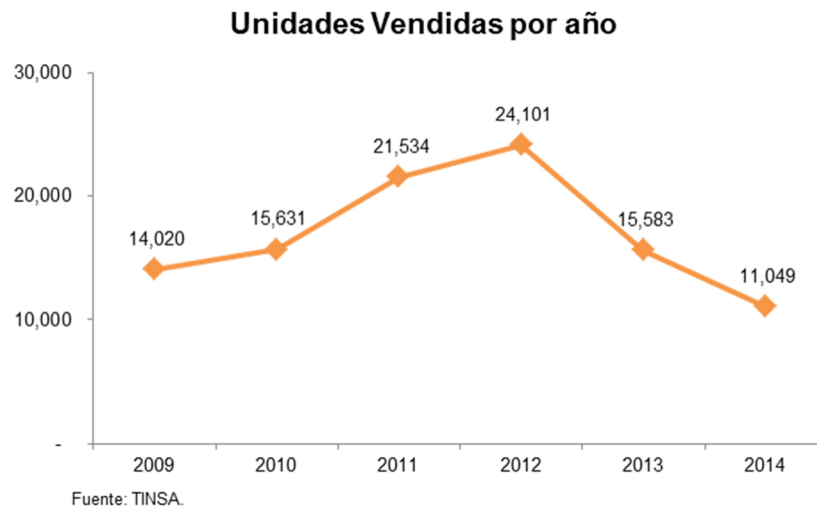
En los últimos años el mercado ha sufrido una desaceleración, si bien hemos venido creciendo a ritmos acelerados, en los últimos 2 - 3 años se ha visto afectado como lo puede indicar el PBI que en el 2010 presentaba 8.8% y bajo a 2.4% en el 2014 (gráfico 4), esto se debe a varios factores entre los que podemos recalcar por ejemplo que China ha dejado de adquirir materias primas por parte nuestra, estamos exportando menos, los precios de los *commodities* han variado, etc. Sin embargo esto no quiere decir que estamos dejando de crecer, sino que seguimos creciendo pero en porcentajes menores. (Ver gráfico 4)

GRÁFICO 4- CRECIMIENTO DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO DEL PERÚ



Debido a esta baja, el sector inmobiliario también se ha visto afectado teniendo una caída en ventas del 30% respecto al 2013 (ver gráfico 5).

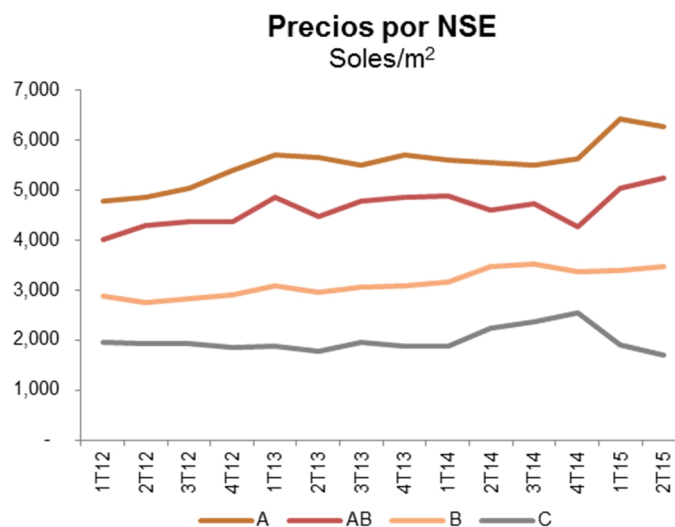
GRÁFICO 5- UNIDADES DE VIVIENDAS VENDIDAS POR AÑO



Si bien los dos últimos años los niveles de ventas han bajado, la velocidad de venta ha disminuido; ha servido para limpiar un poco el mercado inmobiliario, debido a que los años anteriores como pasábamos por una especie boom inmobiliario tal y como lo reflejan las ventas del 2011 – 2012 se generó un exceso de inmobiliarias que surgían prácticamente de la nada desarrollando proyectos pequeños y ofreciendo valores de venta por debajo del mercado sin tener un *standard* de calidad medio, con este decrecimiento quedaron las inmobiliarias que pueden manejar dos proyectos o más al mismo tiempo, las que tienen mayor liquidez y las que están aplicadas a sectores que no sufren tanta volatilidad.

A su vez según fuente de TINSA podemos apreciar que los precios de venta por m² de viviendas se mantienen estables, dejando atrás las fuertes subidas que se veían en años anteriores. (Ver gráfico 6)

GRÁFICO 6 –PRECIOS DE VENTA POR M2 DE VIVIENDAS

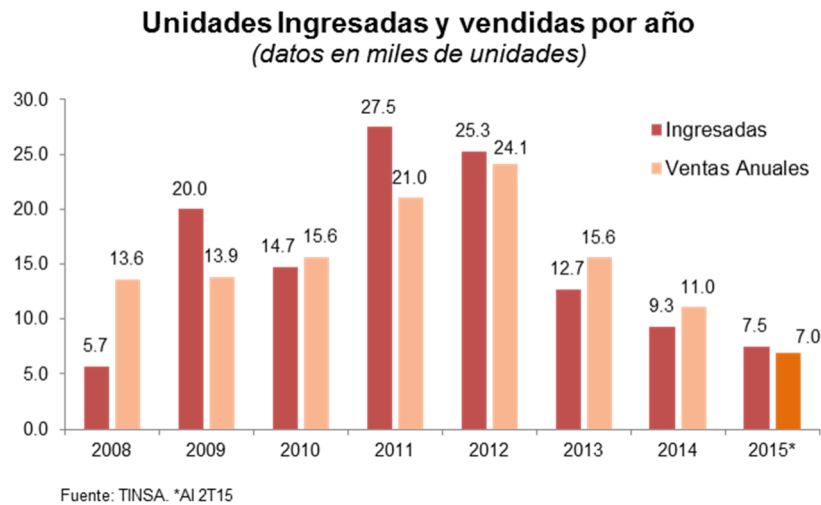


Fuente: TINSA

Las especulaciones en nuestro país indican que tenemos una sobre oferta en el mercado respecto al *stock* de viviendas, esto hace pensar que estamos saturados en la venta de departamentos, sin embargo a continuación explicaremos que están equivocados.

Vemos que al 2do trimestre de este año (2015) van ingresando 7500 viviendas, si lo comparamos con el 2014 en donde se aprecia que ingresaron tan solo 9300 viviendas a lo largo de todo el año podemos afirmar que estamos saliendo del momento de “crisis” por el que pasamos, se espera tener un ingreso de 15mil viviendas para fin de año. (Ver gráfico 7)

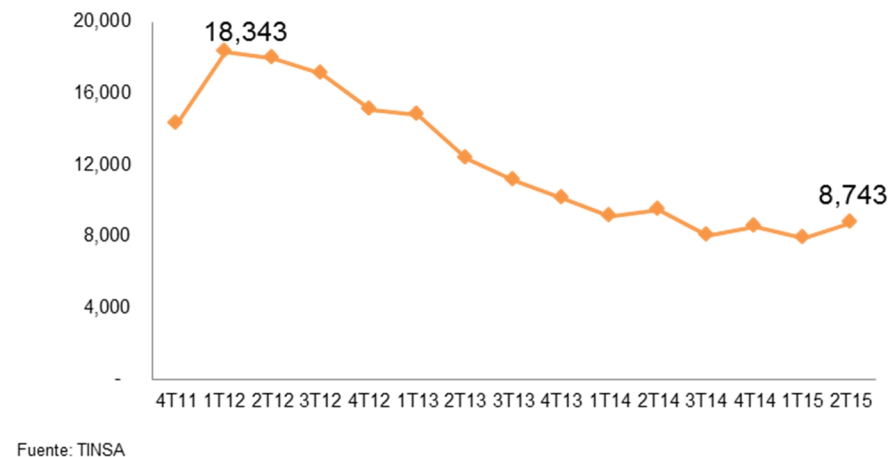
GRÁFICO 7- COMPARATIVO DE VIVIENDAS (INGRESOS VS VENTAS)



Esto demuestra que hay una mejora en el sector (oferta de viviendas debido al ingreso anual) lo cual está siendo absorbido por la demanda tal y como se demuestra con las ventas anuales. (Ver gráfico 7)

El stock final de viviendas (ver gráfico 8) indica la cantidad de viviendas construidas en el año más lo que quedó del año pasado por vender menos las ventas, en otras palabras es la cantidad de viviendas que quedan por vender.

GRÁFICO 8- STOCK FINAL DE VIVIENDAS



Esto demuestra que el stock de viviendas disponibles ha disminuido fuertemente, y a medida que siga disminuyendo la oferta actual, no podrá

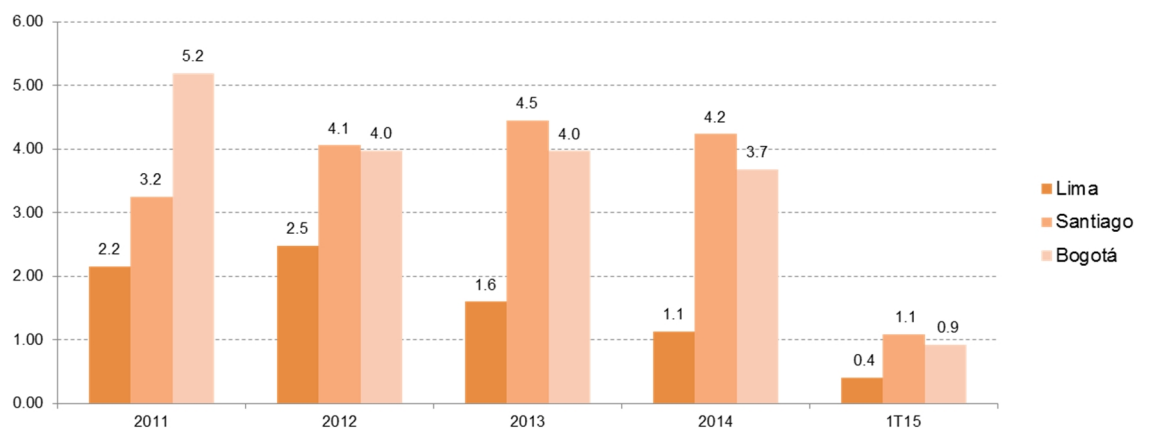
cubrir la demanda que se siga generando, la cual, explicaremos más adelante.

Para resumir los dos últimos cuadros, podemos indicar que los factores restan la posibilidad de una futura caída de precios y de la existencia de una burbuja inmobiliaria.

Los países con los que normalmente nos comparamos son Chile y Colombia, debido a que tienen un comportamiento económico y crecimiento similar al que ha estado pasando nuestro país.

“... las personas no son muy distintas entre un país y otro, menos si pertenecen a una misma región y tienen el mismo nivel cultural...” (Humberto Martínez Díaz – Gerente General de Inmobiliaria Marcan).

GRÁFICO 9- VENTA DE DEPARTAMENTOS POR MIL HABITANTES



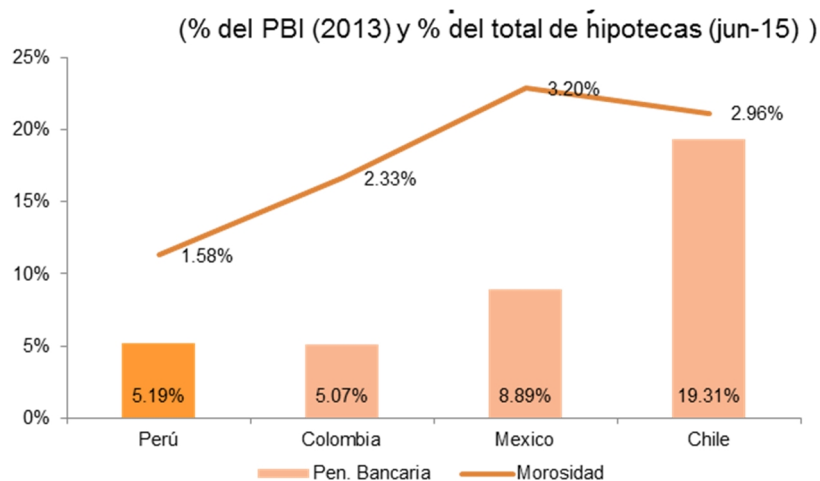
Lo que demostramos en el gráfico 9 es que incluso en el boom inmobiliario por el que pasamos en el 2012 en Lima, se vendió poco más de la mitad de lo que se vendió en Santiago y Bogotá, las cuales son ciudades más desarrolladas, donde el costo por m² de vivienda es mucho más caro y cuentan con menos proyectos inmobiliarios.

Si nos damos cuenta aun somos un país que nos falta crecer y tenemos bastante potencial de crecimiento si lo comparamos con nuestros vecinos, esto se debe a que hay una poca oferta inmobiliaria que no cubre la demanda, “...si no tenemos oferta para vender tampoco crecen las ventas...”(Cesar Guzmán, Gerente General – Produktiva)

Algo que es saludable para nuestro país y muestra que hay potencial de crecimiento es la poca morosidad que demuestra el país.

En Colombia y Chile para que una persona pase a ser “moroso”, tiene que tener una deuda pendiente por 90 días mientras que en Perú tan solo tienen que pasar 15 días para estar en INFOCORP y presentar morosidad ante el sistema. Esto quiere decir que hay una sobre regulación, la SBS (Superintendencia de banca y seguros) ponen dificultades, límites y regulaciones para poder acceder a un crédito hipotecario, esto hace que tengamos un nivel bajo de morosidad como se demuestra en el gráfico 10.

GRÁFICO 10- PENETRACION HIPOTECARIA Y MOROSIDAD



Fuente: Superintendencias Bancarias y Entidades Estadísticas de cada país. Colombia a mayo de 2015.

Para entender un poco mejor el cuadro explicamos los siguientes puntos.

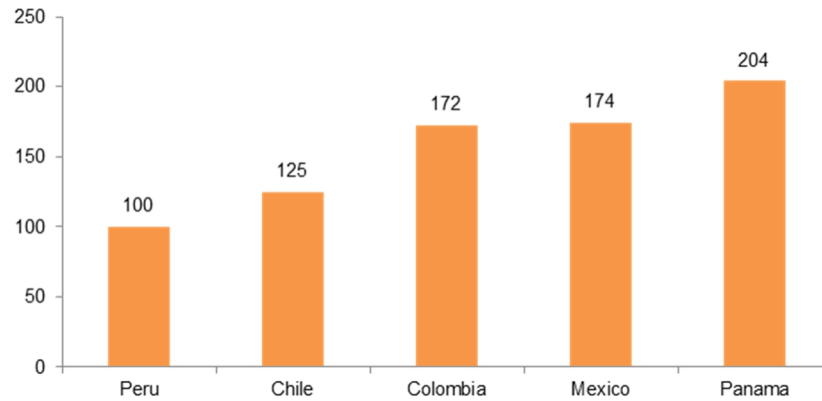
Un nivel bajo de morosidad es hasta un 5%.

Lo que tratamos de reflejar es que nuestro país está rezagado en relación a los países vecinos bajo la modalidad de créditos hipotecarios lo cual quiere decir que hay potencial de expansión.

Si nosotros igualamos el poder adquisitivo de una persona que vive en Perú – Chile - Colombia - México – Panamá, se presenta el siguiente cuadro donde se aprecia que el m² en nuestro país se ubica muy por debajo del promedio. (Ver gráfico 11)

GRÁFICO 11- PRECIO PROMEDIO EN LATINOAMERICA

(Índice Perú = 100)



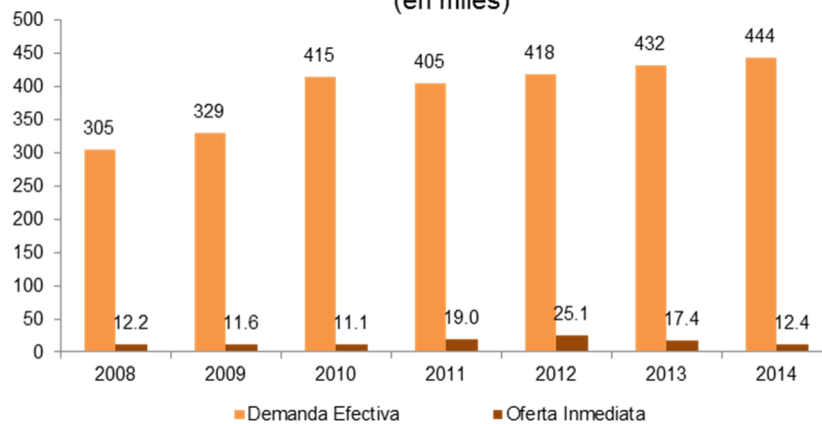
Fuente: BBVA Research 2012

MERCADO INMOBILIARIO:

Incluso si solo consideramos nuestro país, todavía seguimos rezagados. ¿Qué quiere decir rezagados? ... La oferta que hay disponible no abastece la demanda de vivienda.

GRÁFICO 12 –EVOLUCION DEL MERCADO INMOBILIARIO DE LIMA

(en miles)



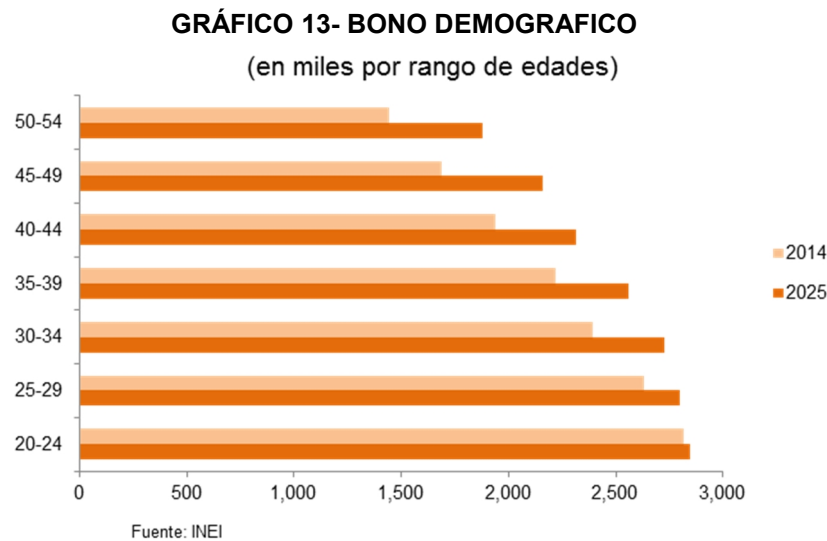
Fuente: CAPECO y TINSA

Se verifica que hay una demanda efectiva muy desatendida con la oferta inmediata actual (ver gráfico 12), con lo que una vez más podemos afirmar que no hay posibilidad de tener una burbuja inmobiliaria.

Si seguimos viendo el cuadro nos percatamos que la demanda efectiva ha ido evolucionando conforme pasan los años.

Bono Demográfico:

Hay algo que nos favorece bastante a nuestro país, es que somos una población bastante joven a diferencia de China u otros países de Europa.

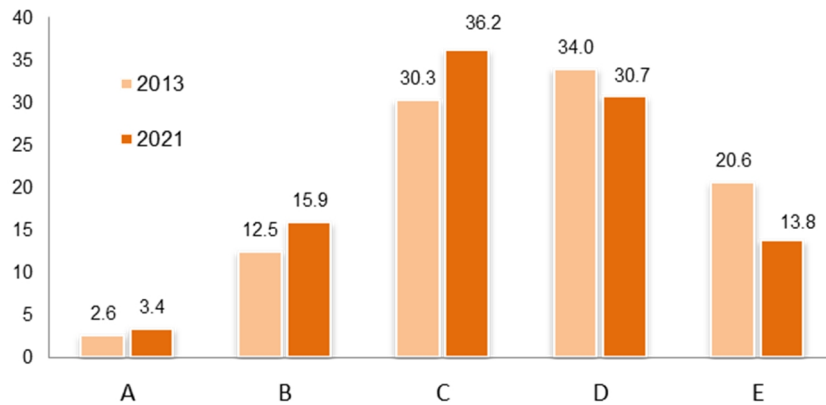


El bono demográfico (ver gráfico 13) indica que para los siguientes 10 años habrá una gran masa de personas entre los 25 y 45 años de edad que se verá incrementada, dicho rango de edades son los demandantes potenciales de viviendas debido a que son más productivos, tienen una capacidad de pago fija, tienen mayores ingresos o han tenido una mayor capacidad de ahorro, estos son fundamentos básicos que indican que habrá una masa crítica en el futuro que va a necesitar viviendas.

Porcentajes totales de hogares en niveles socioeconómicos:

Si bien nosotros a nivel de país tenemos una gran masa o nivel socioeconómico en el sector C o D es porque obviamente ocupa la mayor cantidad de nuestra población pero sigue habiendo un crecimiento tanto en la clase alta y clase media, esto se debe porque conforme pasa el tiempo las personas van incrementando sus ingresos.

GRÁFICO 14- NIVELES SOCIOECONÓMICOS EN EL PERÚ URBANO
(% del total de hogares)



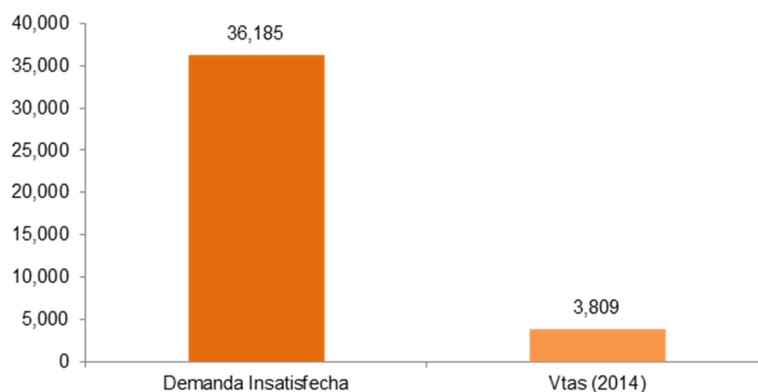
Fuente: Apoyo Consultoría

Los niveles socioeconómicos (ver gráfico 14) siempre van fluctuando, cada vez la gente busca estar más acomodada y vivir más cerca al centro, por lo que buscara moverse a mejores zonas, esto da a entender que los niveles A y B también están constante crecimiento. Por lo tanto, el sector A y B no se saturara debido a que tendrán un crecimiento a futuro.

Nosotros pensamos enfocarnos en los segmentos A – AB debido a que son más sólidos, presentan niveles de morosidad más bajos, si bien los niveles socioeconómicos no indican un nivel de crecimiento tan acelerado como otros segmentos igual siguen siendo constantes y no tienen niveles de volatilidad muy altos.

Verificando el gráfico 15 el cual está enfocado en Lima Top (Miraflores – San Isidro - Surco – La Molina – San Borja).

GRÁFICO 15- DEMANDA INSATISFECHA Y VENTAS EN EL SECTOR ALTO



Fuente: CAPECO y TINSA

Nos damos cuenta que hay una demanda insatisfecha de 36 mil unidades inmobiliarias con precios mayores a US\$ 120,000.00 con una venta promedio de 3809 unidades por año, esto refleja que no hay oferta.

Riesgos según nivel socioeconómico:

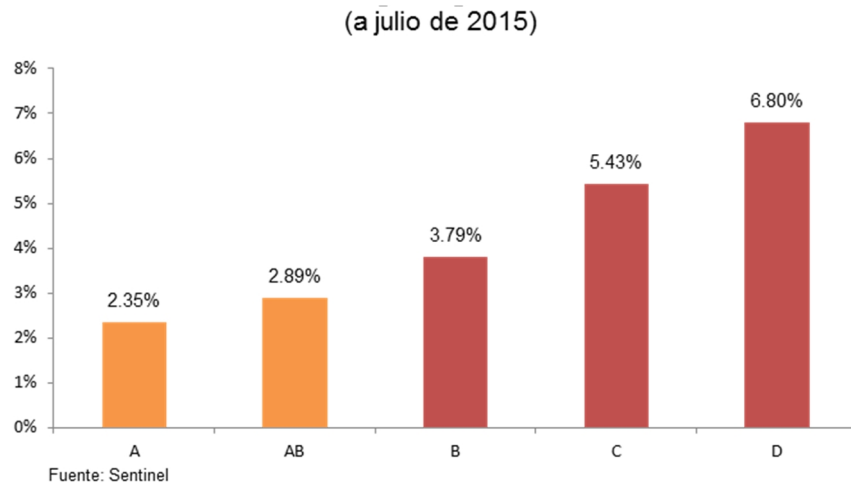
Los componentes de riesgos de una persona para obtener un crédito pueden ser:

- Tiempo de pagos
- Ubicación de vivienda actual
- Tipo de trabajo
- Tipo de ingreso variable o fijo, etc.

Si vemos los riesgos según NSE (ver gráfico 16) verificamos que los más riesgosos son los C y D, esto se debe a que son la masa que tienen ingresos de manera informal como por ejemplo venta de productos estacionarios, generando un alto y bajo ingreso, comerciantes mayoristas – minoristas los cuales presentan ingresos variables dependiendo del mercado, etc.

Los segmentos que menos riesgos tienen son los A y AB.

GRÁFICO 16- RIESGO SEGÚN NSE

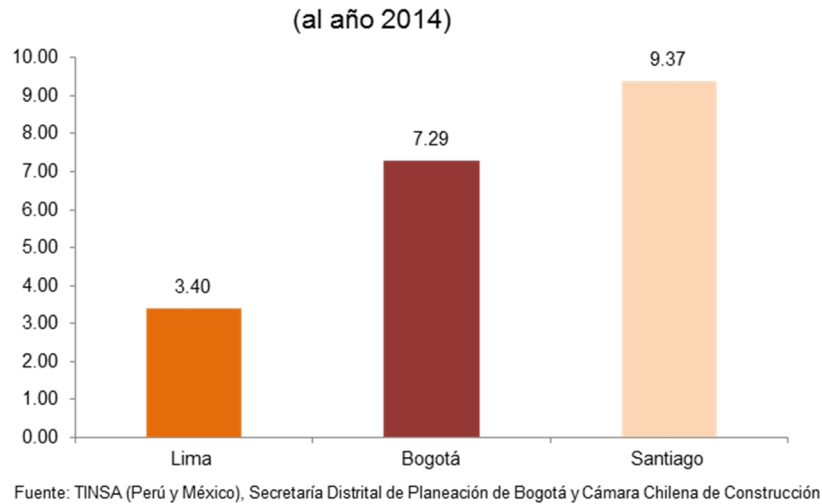


Lo que podemos concluir es que al tener un mayor riesgo los bancos ponen más trabas al momento de dar préstamos, ocasionando caídas en ventas de inmuebles.

Hay muchos casos en los que un cliente hace una separación con el pago de la cuota inicial del inmueble, y al momento de solicitar el préstamo es denegado, generando una incertidumbre para la inmobiliaria. Caso contrario pasa en los sectores A-AB debido a que los préstamos son aprobados con mayor facilidad, los pagos pueden ser cash en el mejor de los casos o crédito directo, permitiendo una mayor liquidez para la inmobiliaria.

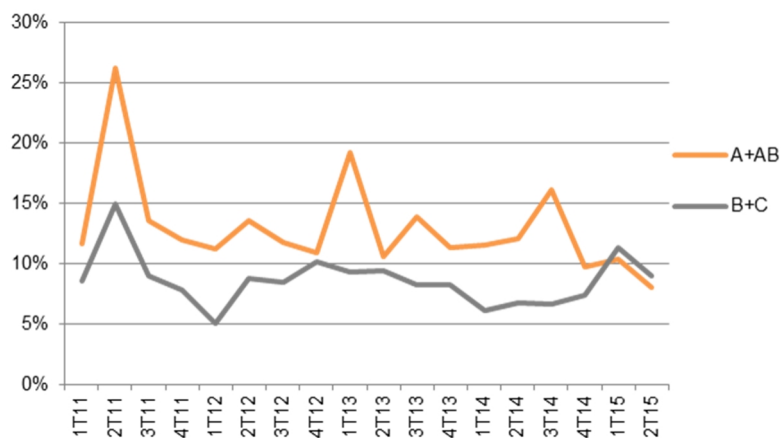
Haciendo un comparativo con nuestros pares regionales (ver gráfico 17), vemos que los estratos A – AB se encuentran más desatendidos pues muestran menores niveles de venta. Esto se debe una vez más a que no hay oferta.

GRÁFICO 17- ESTRATO ALTO: VENTA POR MIL HABITANTES



Si vemos el mercado de estratos alto – medio vemos que las ventas son más estables y tienen mayor ratio de absorción que estratos más bajos. (Ver gráfico 18)

GRÁFICO 18- ABSORCION POR NSE



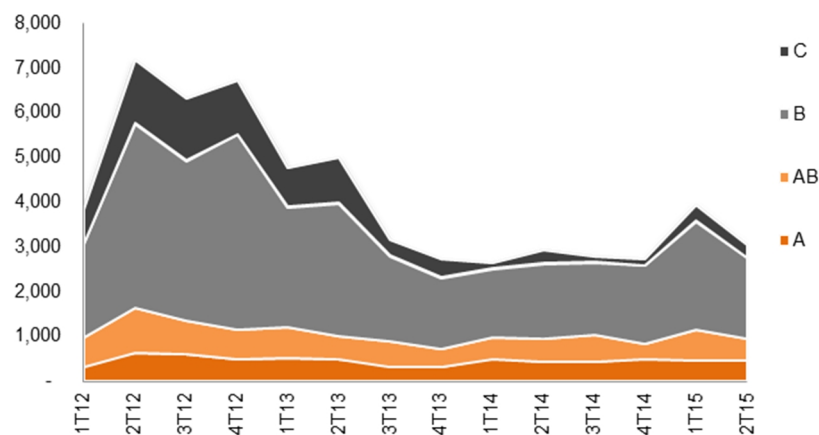
Fuente: TINSA

Para entender un poco el cuadro líneas arriba (ver gráfico 18), absorción por nivel socio económico, indica la cantidad de viviendas que se compran del total de stock que hay disponible.

Lo que nos muestra el cuadro es que en los segmentos altos la absorción conjunta de es más robusta, lo que significa que las unidades se venden más rápido.

Para finalizar el estudio de mercado, si vemos la evolución de unidades vendidas por nivel socioeconómico (ver gráfico 19), claramente se entiende que los sectores altos se venden menos, pero esto se debe a que la cantidad de habitantes del sector B – C es mayor, sin embargo vemos que los sectores altos se mantienen constantes, tal y como indica el cuadro desde el 2012 hasta 2015 pese al último gobierno, a la caída del sector inmobiliario y los problemas por los que hemos estado pasando estos últimos años.

GRÁFICO 19- EVOLUCIÓN DE UNIDADES VENDIDAS POR NSE



Fuente: Tinsa

Entendemos que los sectores medios-bajos venden más pero el riesgo de pérdida es mucho mayor, se vendieron 7mil unidades en el 1er trimestre del 2012 y cayó a menos de 3mil unidades para el 3er trimestre del 2013, indica una baja mayor al 50% lo cual puede ser devastador para una inmobiliaria. En cambio las ventas en el sector A – AB se tiene un ingreso menor, ventas menores pero constantes.

Concluyendo nuestro estudio de mercado podemos decir que nos enfocaremos en el desarrollo de proyectos inmobiliarios en los segmentos A – AB debido:

- Presentan menor volatilidad.
- El nivel de riesgo es menor.
- Cuentan con un menor nivel de morosidad.
- Acceden de una manera más fácil a créditos hipotecarios.

- Hay una demanda potencial elevada dentro de los próximos 10 años.
- Niveles mayores de absorción.
- Posee un potencial para seguir creciendo por la importante demanda insatisfecha junto a una solidez respecto a otros segmentos.
- Estabilidad de ventas a pesar de sufrir caída en unidades vendidas por año.
- Cabe resaltar que los precios de las viviendas oscilaran entre los \$120mil - \$300mil.

4.3 Planeamiento Estratégico

La idea negocio

Nuestra idea se centra en el mercado inmobiliario; un mercado conformado por diferentes tipos ya sea viviendas, centros comerciales, oficinas entre otros, nosotros nos centraremos en los proyectos de viviendas para sectores socio económicos A y AB en los distritos de Barranco, Miraflores, San Isidro y Lince mediante departamentos familiares pero con mayor énfasis en departamentos para personas solteras en un rango de edades de 25 a 45 años, departamentos con áreas no mayor de 90 m² brindando un plan de financiamiento de acuerdo a nuestros clientes.

Visión

Ser reconocida a nivel nacional como una de las empresas de primer nivel dentro del mercado inmobiliario con una construcción flexible, innovadora orientada a la satisfacción de sus clientes.

Misión

Ofrecer a nuestros clientes, viviendas de la mejor calidad que les brinden confort y un estilo de vida nuevo que supere las expectativas de los clientes.

Objetivo Inmobiliario:

Nuestro objetivo se basa en la venta de departamentos orientados al sector socio económico A-AB con un área máxima de 90 m² cada departamento constara de sala comedor, 2 dormitorios, 3 baños, cocina un patio ubicado en los distritos de Barranco, Miraflores, San Isidro y Lince.

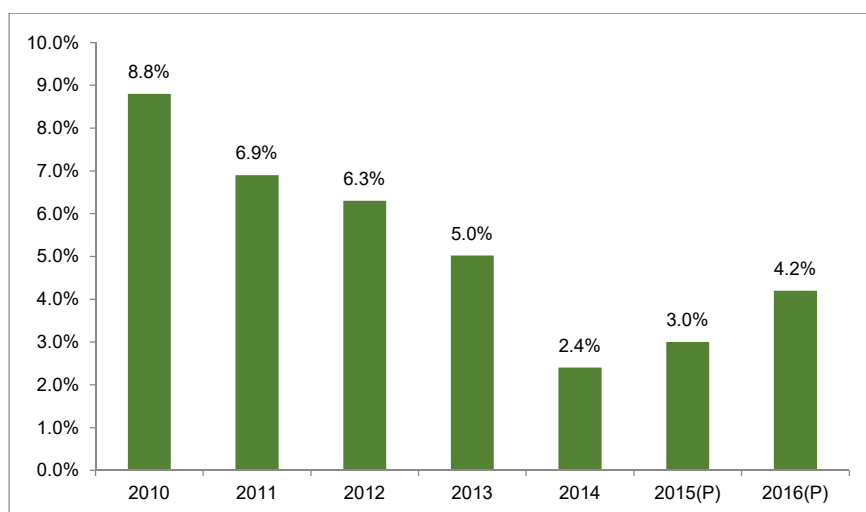
Pertenecer al grupo de las 10 inmobiliarias más reconocidas en Lima.

Cabe resaltar que tomaremos como mercado primario personas profesionales, con la necesidad de independizarse entre las edades de 25 a 45 años con ingresos de S/. 5,000 a S/.10,000. Dada la gran afluencia de extranjeros muchos de ellos profesionales, ha aumentado la demanda de compra y alquiler de viviendas en zonas como Barranco, San Isidro, Lince y Miraflores, siendo este último distrito totalmente sobrepoblado lo que obliga a buscar departamentos en distritos aledaños.

Análisis Situacional

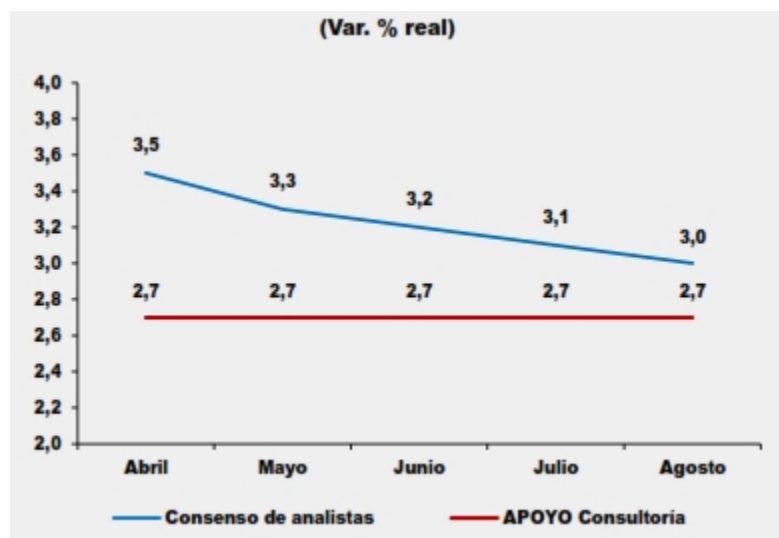
Se tiene un 8.8% de crecimiento del PBI 2010 y en 5 años se ha tenido un crecimiento promedio de 6% (2010 al 2014) se espera que PBI en el año 2015 tenga un crecimiento del 2.7% al 3.0% y para el 2016 se espera un crecimiento de 4.2%. (Ver gráfico 20)

GRÁFICO 20 –CRECIMIENTO DEL PBI



Fuente: BCR (Proyectado)

GRÁFICO 21- PROYECCIONES DEL PBI 2015



Fuente: APOYO Consultoría

La tasa de inflación anualizada se espera por encima del rango objetivo propuesto por el BCR llegando a 3.6%. (Ver gráfico 21)

El Superávit fiscal de 5.1% del PBI en el primer trimestre, esto debido a la caída el precio de los minerales y a la reducción de los volúmenes de las exportaciones.

"Los resultados de Febrero se encuentran en línea con nuestra proyección de **inflación** de 2,7% para el presente año, sustentada en un menor ritmo de aumento de los precios de los alimentos y el impacto de la reducción de los precios de los combustibles"

El Perú ofrecerá un crecimiento del PBI 4.2% para el 2016 lo que generará un entorno favorable para la ejecución de proyectos de inversión, si bien el cambio de gobierno crea un periodo de lento crecimiento económico, grandes proyectos de inversión en infraestructura y ayudarán al crecimiento del PBI. Además PBI minero será favorecido también en un 12.7% por proyectos como las Bambas, Cerro Verde, Marcona.

En el 2017 y 2018 los especialistas estiman que el PBI podría crecer entre 4% y 5%, esto por el avance de la economía mundial, el impulso de parte del Estado y de la inversión privada en sector agrícola y pesca, fin de la transición política.

Sector construcción en el Perú

El sector construcción reportó un metraje (ver tabla 2) en el proceso de construcción de 6'975,389 m², el incremento con respecto al año pasado se debe en gran medida a proyectos con unidades en oferta, muchos de ellos en fase de ventas anticipadas y otros con retrasos en ventas, así también por edificaciones no comercializadas.

TABLA 2 –METRAJE DE CONSTRUCCION POR M2/AÑO

Concepto	2012 (m ²)	2013 (m ²)	Variación % 2012 – 2013	2014 (m ²)	Variación % 2013 – 2014
Oferta de Edificaciones	2 244 299	2 404 668	7,15	3 421 108	42,27
Oferta Inmediata	2 192 044	2 360 836	7,70	3 295 336	39,58
Oferta Futura	52 255	43 832	-16,12	125 772	186,94
Edificaciones Vendidas	2 386 170	2 395 493	0,39	2 048 556	-14,48
Edificaciones no Comercializables	1 330 763	1 307 154	-1,77	1 505 725	15,19
Total Actividad Edificadora	5 961 232	6 107 315	2,45	6 975 389	14,21

Fuente: Estudio de mercado Lima y Callao - CAPECO 2014

La economía nacional presentó un crecimiento de 3.87% acumulado, sin embargo el sector construcción registró un decrecimiento de 3.15% resultado del avance físico de las obras y el consumo interno del cemento, por lo tanto presenta un crecimiento en el empleo de este sector, además de existir una demanda insatisfecha, es razón que el sector inmobiliario aumentará un crecimiento para el 2016.

Objetivos Financieros

- Obtener una rentabilidad sobre las ventas del 10% por proyecto.
- Lograr un TIR mínimo anual del 10% sobre la inversión de cada proyecto.

Objetivos Organizacionales

- Capacitar continuamente al personal de la empresa para contribuir al desarrollo profesional de nuestros colaboradores.
- Reclutar y mantener profesionales que crecerán conjuntamente con la inmobiliaria.

- Mantener un clima laboral agradable tanto en la oficina central como en los proyectos.

Análisis de Fortalezas, Oportunidades, debilidades y Amenazas (FODA)

Fortalezas

- Asociados constituidos por 3 ingeniero civiles, todos con experiencia en el sector constructivo e inmobiliario.
- Excelentes relaciones comerciales con clientes, proveedores y el sistema financiero.
- Al ser una pequeña empresa los gastos generales son reducidos.

Oportunidades

- El Estudio de mercador nos demuestra la gran demanda efectiva que se tendrá en los próximos años.
- Las financieras otorgarán mayores préstamos debido a que el sector A-AB se encuentran dentro de los índices más bajos de morosidad y con gran capacidad de endeudamiento.
- Personal calificado, aumento de profesionales ingenieros y proyectistas.
- Crecimiento demográfico acelerado.

Debilidades

- Reducido capital para el inicio del proyecto.
- Empresa nueva para el sector financiero.
- Experiencia en proyectos inmobiliarios.
- Alta rotación del personal.

Amenazas

- Inestabilidad jurídica, social del país.
- Informalidad en el sector construcción.

- Alza de materiales primarios.
- Inestabilidad en los parámetros normativos urbanísticos.
- Riesgos Sísmicos.
- Tráfico y apropiación de terrenos.

El país se encuentra en un buen momento para invertir en el sector inmobiliario pero debemos ser cautos y precavidos con las debilidades y amenazas existentes en el sector construcción razón fundamental de la elaboración de la siguiente matriz (ver tabla 3):

TABLA 3: MATRIZ DE DEBILIDADES Y AMENAZAS

DEBILIDADES	SOLUCIÓN
Reducido capital para el inicio del proyecto	Utilización de crédito bancario y captación de nuevos socios
Empresa nueva para el sector financiero	Respaldo de accionistas con experiencia y crédito financiero
Experiencia en proyectos similares	Experiencia de accionistas y socios estratégicos
Alta rotación del personal	Convocar a personal confiables con experiencia y fidelizarlo

Fuente: Propia

AMENAZAS	CONTINGENCIAS
-----------------	----------------------

Inestabilidad jurídica social del país	Tener especial cuidado con temas contractuales evitando riesgos innecesarios
Informalidad en el sector construcción	Diferenciarnos ante el cliente como una empresa formal y cumplida
Alza de materiales primarios	Actualizar los presupuesto según la variación de precios
Inestabilidad en los parámetros normativos urbanísticos	Investigar y actualizarse constantemente ante cualquier cambio normativo urbanístico
Riesgos Sísmicos	Seguro CAR
Trafico y apropiación de terrenos	Asesoramiento jurídico antes de la compra de cualquier terreno

Fuente: Propia

4.4 Plan de Marketing

Básicamente cada proyecto inmobiliario tendrá un plan independiente el cual se adecuara dependiendo del mercado objetivo.

Sin embargo se tiene pensado invertir un máximo del 3% de los ingresos por ventas del proyecto

Ingresos por ventas:

- Departamentos (Área vendible techada)
- Departamentos (Área vendible sin techar)
- Estacionamientos
- Depósitos

Dichos gastos serán realizados durante la etapa de pre-venta y construcción los cuales podrán ser designados como se aprecia en la tabla 4:

TABLA 4 – DISTRIBUCION DE COSTOS EN PUBLICIDAD

Publicidad y Comisión Ventas	%
Publicidad y Marketing	x%
Sala de Ventas y Departamento Piloto	x%
Comisión de ventas	x%
TOTAL	3%

Fuente: Propia

– Publicidad y marketing:

Se realizara publicidad constante y masiva en:

- Diarios
- Revistas
- Volanteo
- Carteles
- *Emailing*
- Páginas Web

Adicional promocionaremos entre los colaboradores de la inmobiliaria descuentos, bonos por compra de inmuebles de referidos, concursos por compartir publicaciones, etc.

Se presentaran los proyectos inmobiliarios a los bancos y/o entidades financieras que estén interesadas en captar créditos hipotecarios.

– Sala de ventas y departamento piloto:

Se construirá un departamento con ambientes reducidos en el terreno del proyecto el cual será “departamento piloto” que a su vez será la sala de ventas, de esta manera se captará la atención de personas interesadas en adquirir una vivienda,

Una vez iniciada la etapa de acabados se tendrá celeridad en un departamento específico el cual se concluirá al 100%, se amoblará y será la nueva sala de ventas.

Adicional atraerá la atención de corredores externos los cuales acelerarán las ventas.

– Comisión de ventas:

Se contratarán especialistas en ventas de inmuebles los cuales tendrán un sueldo fijo + comisiones de ventas por departamento.

Estarán ubicados en la sala de ventas y se encargaran de identificar a los clientes, dependiendo si están en busca de vivienda o inversión se tendrán distintos *speech* y presentaciones para llamar su atención. Se ofrecerán packs adicionales con toda la información clara y definida.

Se tomaran datos de los clientes potenciales los cuales serán almacenados para informarles de futuros proyectos.

Plan de ventas:

Se tendrán criterios básicos como:

- Ubicación estratégica de los proyectos inmobiliarios.
- De fácil acceso
- Áreas comunes y áreas verdes
- Estacionamientos y depósitos (costos adicionales – no incluidos)
- Seguridad
- Permanente control de gestión en la etapa de construcción (cumplimiento de hitos de entrega, calidad, diseño)
- Se tendrá descuentos en la pre-venta y pagos al contado.
- Se incluirán combos o packs en los acabados, se podrá incluir el sistema DOMOTICA para los clientes más exigentes que busquen tener una vivienda con tecnología avanzada.
- Los precios de las viviendas se segmentaran dependiendo del posicionamiento, los departamentos con vista a la calle y en los primeros pisos serán más costosos, se incluirán departamentos dúplex en los últimos niveles (evaluación previa del proyecto).
- En la fase de lanzamiento los precios tendrán la posibilidad de un incremento debido a la demanda del producto, como se estarán entregando los departamentos y es probable que estén habitados, será más fácil poner en practica la reglamentación respectiva, en otras

palabras la entrega del producto será inmediata y con plazos mínimos de reglamentación ante la municipalidad.

4.5 Plan de Operaciones

Constitución de la empresa:

Para constituir una sociedad, es importante definir el tipo de empresa que deseamos crear, analizando la ley N° 26887 (Ley General de Sociedades), la cual nos ayudara a elegir la que nos convenga, nos dará a conocer nuestros deberes y derechos.

La unión de dos personas o más, quienes pueden ser personas naturales o jurídicas, convienen en aportar bienes, muebles, inmuebles, títulos, valores o derechos de crédito, etc. Crearan una sociedad, la cual tendrá una duración que puede ser a plazo determinado o indeterminado, cuyo beneficios de cada socio se realizara en proporción a sus aportes de capital o según acuerdos previos.

Nuestro tipo de sociedad será una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), debido a que contará con 3 accionistas, los cuales solo podrán transferir sus acciones previa aceptación de la junta de accionistas, y de no ser aceptadas, estos deberán adquirir las acciones en el precio y las condiciones ofertadas.

El accionista de una Sociedad Anónima Cerrada, solo podrá hacerse representar en reuniones por otro accionista, cónyuge o ascendente o descendiente de primer grado, para la realización de juntas o ante el llamado del gerente general, quien cumplirá todas las funciones ejercidas de un directorio señaladas por la ley para este órgano societario.

Inscripción legal para la constitución de la empresa

Nuestra empresa debe estar legalmente constituida. Como se mencionó, la forma societaria que se va a adoptar es la Sociedad Anónima Cerrada.

De acuerdo a los requerimientos que existen en la actualidad para constituir una empresa en el Perú, se deben realizar lo siguiente:

1. Designaremos el nombre de la empresa con el cual se registrará en los Registros Públicos.
2. Los accionistas firman la transcripción del acta de constitución, se elabora la minuta de constitución en la cual se especificará el objeto social, la actividad empresarial a desarrollar, la cual debe contener los estatutos, la designación de sus representantes, facultades y duración de los cargos de los mismos que será firmada por un abogado.
3. Elevaremos la minuta de constitución a escritura pública, con un notario público. El notario firma la minuta con lo cual da fe de su contenido, posteriormente se envía la minuta a registros públicos para su inscripción.
4. Inscribiremos en la Sunat nuestra empresa para contar con un número de RUC, para ello se debe especificar el rubro de la empresa. Para ello es necesario presentar los siguientes documentos:
 - Recibo de agua o luz del domicilio fiscal de la empresa
 - Testimonio de Constitución Social
 - Formato de Inscripción de RUC de la SUNAT
 - Documento de identidad en original de representante legal
5. Licencia de Construcción de obra, mediante la Ley N° 27157, Ley de Regularización de Edificaciones, del Procedimiento para la Declaratoria de Fábrica y del Régimen de Unidades Inmobiliarias de Propiedad Exclusiva y Propiedad Común, establece los procedimientos para el saneamiento de la titulación y de unidades inmobiliarias en las que coexisten bienes de propiedad exclusiva y de propiedad común, tales como departamentos en edificios, quintas, casas en copropiedad, centros y galerías comerciales o campos feriales, otras unidades inmobiliarias con

bienes comunes y construcciones de inmuebles de propiedad exclusiva, así como el procedimiento para la tramitación de la declaratoria de fábrica y el régimen legal de las unidades inmobiliarias que comprenden bienes de propiedad exclusiva y de propiedad común.

Así, de acuerdo al artículo 28º de la norma antes mencionada se tiene la opción de elegir entre dos opciones a fin de iniciar con la construcción de la obra.

La primera opción, de acuerdo al literal a) del artículo antes mencionado establece que los propietarios deberán comunicar a la Municipalidad Distrital, o a la Provincial tratándose del ámbito del Cercado, en Formulario Único Oficial la fecha del inicio de la construcción de la obra, y declarar que ésta se efectuará de conformidad con los planos que se adjuntan y que se cumple con las normas de zonificación y otras vigentes, para lo cual se acompaña el plano de zonificación respectivo, luego, obtenido el cargo de recepción de dicho formulario y transcurridos 20 (veinte) días útiles contados a partir de la fecha del cargo de recepción, sin que la Municipalidad haya observado la documentación presentada, se puede iniciar la obra.

Una Comisión Técnica compuesta por los arquitectos e ingenieros designados por los respectivos Colegios Profesionales, que para estos efectos conforma la Municipalidad, realiza la calificación de la procedencia de la solicitud en el plazo a que se refiere el párrafo precedente y tiene, además, la función permanente de supervisión de la obra.

La segunda opción, de acuerdo al literal b) del artículo 28º, establece que se podrá solicitar a la Municipalidad Distrital, o a la Provincial tratándose del ámbito del Cercado, la licencia de construcción en el Formulario Único Oficial, de conformidad con la presente Ley y con los dispositivos legales vigentes. En el presente trabajo se ha optado por esta opción. Se adjunta la Hoja de Trámite de Licencia de Obras con la cual se deberá solicitar la misma.

En ese sentido y de acuerdo al numeral 3.6.) del Artículo 79° de la Ley Orgánica de Municipalidades, Ley N° 27972, se establece que es competencia y función específica de las Municipalidades Distritales en materia de organización del espacio físico y uso del suelo, normar, regular y otorgar autorizaciones, derechos y licencias y realizar la fiscalización de habilitaciones urbanas, construcciones, remodelaciones o refacciones, demoliciones y declaratorias de fábrica, entre otros; siendo necesario, de acuerdo al Art. 92° de dicha Ley, que toda obra de construcción, conservación, refacción o modificación del inmueble, sea pública o privada, obtenga la respectiva licencia de construcción en su jurisdicción.

Organización y recursos humanos

Nuestra inmobiliaria tendrá una estructura organizativa matricial (ver tabla 5) donde cada área establecida dentro de la organización se apoyará mutuamente durante el tiempo de duración de los proyectos logrando tomar decisiones acertada en el menor tiempo posible para el éxito en conjunto, como inmobiliaria nueva solo contaremos con personal clave para cada posición que tendrá bajo su cargo un sector importante para el correcto funcionamiento de la empresa.

Gerente General, es el órgano de dirección de la empresa que dirige, controla y toma las decisiones en coordinación con la junta de accionistas, puesto que será representado por el Ing. Carlos Concha, que posee experiencia en el sector inmobiliario además de estar a cargo de varios proyectos similares.

Gerente de Desarrollo, comprenderá un serie de actividades, técnicas y estrategias para mejorar la eficiencia y aumentar la productividad de la empresa, ayudara al crecimiento de la empresa, se encargara de la análisis del mercado, el plan de marketing, plan de negocios, mejorar la credibilidad y el aumento de la productividad, puesto que será representado por la Ing. Isabel Quicaña profesional que posee experiencia en el sector que representará.

Gerente de Proyectos, planificara, organizara, dirigirá, controlara los recursos y eficiencia en la ejecución del plan operativo, monitoreara las políticas necesarias para optimizar los programas de vivienda, participara en la formulación del planeamiento institucional y en la definición de indicadores de gestión, Propondrá nuevos productos para la generación de ofertas inmobiliarias, el puesto será representado por el Ing. Joseph Carlos Rodríguez profesional que posee experiencia en el sector de proyectos.

El área de Administración y finanzas estará formada por un Coordinador contable responsable del departamento de finanzas, un tesorero, un Coordinador de facturación y un practicante.

El Área Comercial en nuestra empresa será responsable de tener relación directa con nuestros clientes, será responsable de llegar a los objetivos de ventas que son la fuente principal de ingresos para la empresa, se necesitara la aplicación de disciplinas de gestión como el marketing estratégico, la planificación. Se tendrá dentro de esta área un coordinador de marketing, un coordinador de atención al cliente encargado de la postventa y 3 vendedores.

El área legal, será tercerizado, es decir, nos asesorará un abogado de acuerdo al tipo de gestión a realizar, no lo tendremos permanentemente debido a que estamos iniciando y podemos limitarnos, con el crecimiento de nuestra empresa se tendría que evaluar.

TABLA 5 – DISTRIBUCIÓN DE PERSONAL

TABLA DE DISTRIBUCION DE PERSONAL	
AREA	CANTIDAD PERSONAL
Área de Administración y Finanzas	4
Contabilidad	2
Coordinador	1
Practicante	1
Tesorería	1
Tesorero	1
Facturación	1
Coordinador	1
Área de Desarrollo	1
Gerente	1
Área Comercial	5
Ventas	3
Vendedor 1	1
Vendedor 2	1
Vendedor 3	1
Marketing	1
Coordinador	1
Atención al Cliente	1
Coordinador	1
Área de Proyectos	1
Gerente	1
Gerencia General	1
Gerente	1

Fuente: Propia

Los servicios complementarios estarán tercerizados y se dedicarán íntegramente a labores complementarias como limpieza de oficina, gasfitería, guardianía, carpintería y demás actividades.

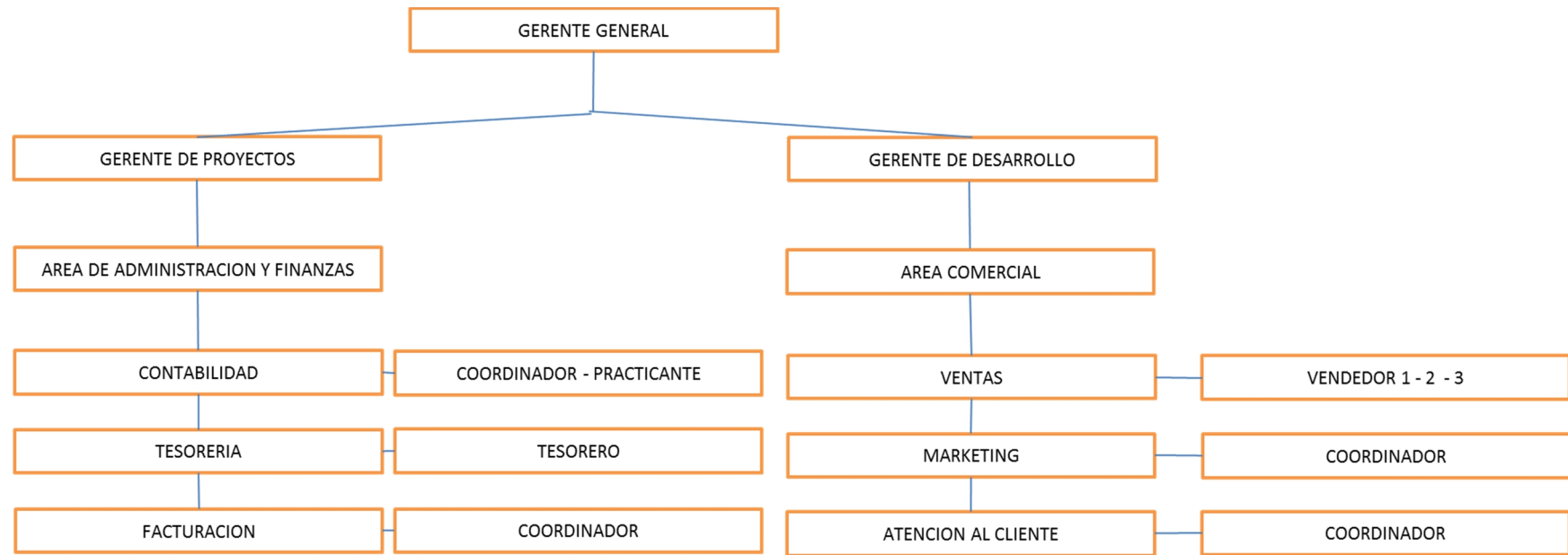
Esta estructura (ver gráfico 22) estará dividida en grados salariales y en rangos (ver tabla 6), donde nuestro personal calzará en la parte referencial media del mercado.

TABLA 6 – REMUNERACIÓN DE PERSONAL DE LA EMPRESA

Gasto de Personal	Remuneración Bruta	Costo Empresa
TOTAL MENSUAL	S/. 24,200.00	S/. 34,676.17
Área de Administración y Finanzas	S/. 4,500.00	S/. 6,341.00
Contabilidad	S/. 2,300.00	S/. 3,176.67
Coordinador	S/. 2,000.00	S/. 2,876.67
Practicante	S/. 300.00	S/. 300.00
Tesorería	S/. 1,200.00	S/. 1,726.00
Tesorero	S/. 1,200.00	S/. 1,726.00
Facturación	S/. 1,000.00	S/. 1,438.33
Coordinador	S/. 1,000.00	S/. 1,438.33
Área de Desarrollo	S/. 5,000.00	S/. 7,191.67
Gerente	S/. 5,000.00	S/. 7,191.67
Área Comercial	S/. 4,700.00	S/. 6,760.17
Ventas	S/. 2,100.00	S/. 3,020.50
Vendedor 1	S/. 700.00	S/. 1,006.83
Vendedor 2	S/. 700.00	S/. 1,006.83
Vendedor 3	S/. 700.00	S/. 1,006.83
Marketing	S/. 1,200.00	S/. 1,726.00
Coordinador	S/. 1,200.00	S/. 1,726.00
Atención al Cliente	S/. 1,400.00	S/. 2,013.67
Coordinador	S/. 1,400.00	S/. 2,013.67
Área de Proyectos	S/. 5,000.00	S/. 7,191.67
Gerente	S/. 5,000.00	S/. 7,191.67
Gerencia General	S/. 5,000.00	S/. 7,191.67
Gerente	S/. 5,000.00	S/. 7,191.67

Fuente: Propia

GRÁFICO22 – ORGANIGRAMA



Fuente: Propia

4.6 Análisis Económico y Financiero

Introducción:

El presente capítulo permitirá establecer el monto inicial que necesitaremos para poner en marcha el proyecto. Adicional se podrá presupuestar los costos destinados a la ejecución de cada uno de los planes. Con esta información será posible estimar la rentabilidad del negocio y definir las fuentes de financiamiento más acertadas.

Evaluación económica y financiera:

Para la evaluación de los proyectos se tuvieron en cuenta los aspectos mencionados a continuación.

Horizonte de evaluación:

Mediante una evaluación Horizontal, se ha determinado analizar la ejecución de 4 proyectos durante un periodo de 5 años desde la adquisición del terreno hasta la venta del último departamento, cabe mencionar que la evaluación es independiente para cada proyecto, por lo que obtendremos una rentabilidad propia, adicional la empresa tendrá una comisión por gerencia y administración de proyectos.

El aporte inicial es de S/. 480,000.00 Nuevos Soles, y se buscará la participación de inversionistas en un 90%, la empresa tiene pensado reinvertir las utilidades de los proyectos a fin de incrementar progresivamente sus aportes.

Ventas:

Para poder determinar las ventas se consideró 4 proyectos tipo, los precios van en variación a las áreas de cada departamento y la ubicación según la vista (interior/externo/niveles).(Ver Anexos 02.01 – 02.04 – 02.07 – 02.10 - 03.01 – 03.04 – 03.07 – 03.10.)

Ingresos:

Los ingresos (ver tabla 7) obtenidos dependerán de la forma de desembolso del cliente, pudiendo ser pago inmediato o con una inicial del 10% y financiamiento bancario.

Los ingresos para el horizonte de cinco años son (Ver detalles en anexos 02.13 – 03.13)

TABLA 7 – INGRESOS

	2016	2017	2018	2019	2020	Total
OPTIMISTA	S/. 7,710,943	S/. 22,800,209	S/. 13,028,774	S/. 15,703,196	S/. 6,217,772	S/. 65,460,893
	2016	2017	2018	2019	2020	Total
PESIMISTA	S/. 5,725,889	S/. 22,239,391	S/. 12,557,309	S/. 15,389,132	S/. 6,093,416	S/. 62,005,137

Fuente: Propia

Costos y Gastos:

Los costos y gastos para los proyectos son los siguientes(Ver detalles en anexos 02.13 – 03.13)

- Compra de terreno
- Construcción
- Gastos inmobiliarios
- Gastos de Proyecto
- Estudios de suelos
- Publicidad y comisión de ventas
- Comisiones de gerencia y gastos generales de oficina

Adicional, se tendrán gastos administrativos de la empresa descritos en la tabla 8. (Ver detalles en anexo 01)

TABLA 8 – GASTOS ADMINISTRATIVOS DETALLADOS

	Total FC Mes	Total FC Mes	Total FC Mes	Annual
Total Gasto Administrativo	S/. 39,270.00	S/. 48,530.00	S/. 58,090.00	S/. 527,400.00
Gasto de Personal	S/. 19,420.00	S/. 28,680.00	S/. 38,240.00	S/. 289,200.00
Área de Administración y Finanzas	S/. 3,660.00	S/. 5,040.00	S/. 6,720.00	S/. 52,800.00
Área de Desarrollo	S/. 4,000.00	S/. 6,000.00	S/. 8,000.00	S/. 60,000.00
Área Comercial	S/. 3,760.00	S/. 5,640.00	S/. 7,520.00	S/. 56,400.00
Área de Proyectos	S/. 4,000.00	S/. 6,000.00	S/. 8,000.00	S/. 60,000.00
Gerencia General	S/. 4,000.00	S/. 6,000.00	S/. 8,000.00	S/. 60,000.00
Gastos de Oficina	S/. 10,400.00	S/. 10,400.00	S/. 10,400.00	S/. 124,800.00
Computadoras	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00
Impresoras	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 6,000.00
Servicios Publicos	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 6,000.00
Internet	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 9,600.00
Celulares	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 4,800.00
Licencia de Funcionamiento	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 4,800.00
Utiles de Oficina	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 3,600.00
Alquiler de Oficina	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00	S/. 60,000.00
Mobiliario	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00
Limpieza	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 3,600.00
Gastos de Áreas	S/. 9,450.00	S/. 9,450.00	S/. 9,450.00	S/. 113,400.00
Movilidades	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 6,000.00
Legalización de Libros Contables	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 1,800.00
Publicidad	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Gastos Notariales	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 3,600.00
Asesoría Legal	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00
Asesoría Contable	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00
Asesoría de Proyectos	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 30,000.00
Gastos de Representación	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00

Fuentes: Propia

Supuestos de flujos:

En los supuestos del flujo de caja, se trabaja un flujo por proyecto y el flujo de la empresa. (Ver detalles en anexos 02.14 – 03.14 – 04.14 – 05.14)

Debido a la complejidad de un proyecto inmobiliario, se consideran algunos supuestos en el flujo para modelarlo:

- La compra del terreno se realiza a lo largo de un mes.
- Se consideran dos meses en el diseño y aprobación del anteproyecto.
- Los tramites de licencias y permisos van en conjunto con la aprobación del proyecto, de esta manera se agilizan los plazos.

- Previo a las licencias y permisos se inicia la preventa en la caseta de ventas.
- Las ventas van a lo largo de toda la construcción.
- Se considera un promedio de 14 meses de construcción para cada proyecto.
- Se realiza un tren de trabajo entre los 4 proyectos, de esta manera no se tienen tiempos muertos.
- Los gastos administrativos se dan a lo largo de todo el proyecto, son uniformes.
- Los gastos de publicidad y marketing será durante la etapa de preventa y construcción.

Escenarios:

Se han planteado dos escenarios, a continuación se muestra un resumen (ver tabla 9) de los proyectos para tener una idea más clara.

TABLA 9 – RESUMEN DE PROYECTOS

UBICACIÓN	BARRANCO	MIRAFLORES	SAN ISIDRO	LINCE	
PROYECTOS	A	B	C	D	
AREA TERRENO	465	450	510	352	
DPTOS	28	24	36	36	
PISOS	7	6	9	9	
COSTO TERRENO/M2	S/. 8,623.66	S/. 11,110.00	S/. 9,803.92	S/. 12,784.09	
COSTO CONSTRUCCION/M2	S/. 1,150.00	S/. 1,301.00	S/. 1,200.00	S/. 1,350.00	OPTIMISTA
COSTO VENTAM2 DPTOS	S/. 7,032.17	S/. 9,098.46	S/. 6,420.23	S/. 8,866.55	OPTIMISTA
MARGEN	19.50%	14.04%	10.20%	11.21%	OPTIMISTA
COSTO CONSTRUCCION/M2	S/. 1,560.00	S/. 1,301.00	S/. 1,200.00	S/. 1,452.00	PESIMISTA
COSTO VENTAM2 DPTOS	S/. 6,515.74	S/. 7,768.48	S/. 6,291.83	S/. 8,583.47	PESIMISTA
MARGEN	3.81%	1.96%	8.69%	7.27%	OPTIMISTA

Fuente: Propia

Para los proyectos:

Escenario Base:

Se ha planteado una velocidad de ventas de:

- Etapa preventa: 2.13 departamentos al mes.
- Etapa de construcción: 1.71 departamentos al mes.
- Etapa posterior a construcción: 2.5 departamentos al mes.

Escenario Pesimista:

Se ha planteado variar las velocidades de ventas en:

- Etapa preventa: 1.84 departamentos por mes
- Etapa de construcción: 1.89 departamentos por mes
- Etapa posterior a construcción: 0.88 departamentos por mes.
- Adicional para hacer más crítica la situación, se plantea:
Una caída entre 3% y 8% de precios por m² de venta y un incremento entre 5% y 10% del costo de construcción.

Para la inmobiliaria:

Escenario Pesimista:

Se plantea tener una participación entre 5% y 10% por cada proyecto en donde por acuerdo mutuo con los inversionistas se tendrá un retorno igual al porcentaje de participación.

Escenario Base con mejora comercial en el retorno:

Se plantea tener una participación entre 5% y 10% por cada proyecto, una mejora comercial por acuerdo mutuo con los inversionistas con lo cual se tendrá un retorno de las utilidades de:

- Entre 10% y 30% para la empresa
- Entre 70% y 90% para los inversionistas

Dichos retornos son variables, si bien los inversionistas tienen un mayor aporte; los retornos son menores debido a que solo invierten dinero/riesgo, en cambio la empresa hace todo un estudio previo del cual tiene que tener una ganancia.

Resultados:

De acuerdo a la evaluación económica y financiera, medimos los resultados en función a la tasa interna de retorno.

Para el escenario base tenemos una tasa interna de retorno del 38.9% y para el escenario pesimista la rentabilidad es de 17.7%.

Adicional determinamos que el valor actual neto (VAN) para una tasa del 10%, un valor el cual supera a las tasas de ahorro de cualquier entidad financiera es de S/. 551,071 para el escenario base y S/. 168,374 para el escenario pesimista.

Si planteamos una mejora comercial vemos que la tasa interna de retorno es de 85.1% y para el escenario pesimista la rentabilidad es de 36.3%.

Determinamos que el VAN para una tasa del 10% es de S/. 1,519,281 para el escenario base y S/. 642,938 para el escenario pesimista.

CAPITULO V: PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

5.1 Análisis e Interpretación de los resultados

Una vez desarrollado el análisis de mercado vemos que la oferta supera a la demanda en todos los sectores socioeconómicos, lo cual hace atractivo invertir en el mercado inmobiliario.

Al ser una inmobiliaria nueva vemos conveniente ser conservadores y optar por un menor riesgo, por lo que decidimos orientarnos en los sectores “A – AB” puesto que sus niveles de riesgos son menores, cuentan con una menor volatilidad, los accesos a créditos hipotecarios son más fácil evitando caídas en las ventas, presenta una demanda potencial en los próximos 10 años, sus ingresos son relativamente fijos por lo que sus niveles de morosidad son más bajos.

Cabe resaltar que el bono demográfico indica que dentro de los próximos 10 años habrá una gran masa de personas entre 25 y 45 años de edad que se verá incrementada, de esta manera partimos con nuestra segmentación puesto que serán demandantes potenciales de viviendas debido a que entre esos intervalos de edad las personas son más productivas, tienen una mayor capacidad de endeudamiento, han tenido una mayor capacidad de ahorro, están relativamente más estables y sus gastos son menores. Tengamos en cuenta que se estiman ingresos entre los S/. 5,000 –S/. 10,000 para poder contar con la compra de un departamento.

Hay que tener en claro que el plan de marketing es esencial en el planeamiento debido a que se tiene que estudiar la manera adecuada de llegar al cliente final. Haremos publicidad masiva y constante en puntos estratégicos. Nos apoyaremos con vendedores capacitados los cuales estarán en la sala de ventas de cada proyecto con la finalidad de poder aclarar cualquier duda del cliente, de esta manera crearemos un entorno amigable y confiable.

El costo será cargado a cada proyecto por lo que los gastos serán compartidos con los inversionistas/socios. Se plantea no generar un costo mayor al 3% de las ventas, esto lo evaluara el gerente de proyectos.

Adicional se plantearan planes estratégicos para la ubicación de los proyectos inmobiliarios los cuales tendrán acabados/diseños interesantes a un costo promedio, cabe la posibilidad de vender paquetes extras como sistema domótica, acabados extras, equipamientos, teniendo un costo extra.

Los precios de venta variaran dependiendo de las etapas del proyecto

Preventa > Construcción > Entrega inmediata.

Asimismo los pisos con vistas exteriores y panorámicas tendrán un precio mayor. En el Planeamiento Estratégico se ha determinado como misión y visión ser una empresa reconocida a nivel nacional ofreciendo viviendas de mejor calidad a nuestro clientes.

Así mismo se determinó las debilidades de la inmobiliaria, una de ellas es el reducido capital que se tiene para el inicio de los proyectos y se ha propuesto como solución la captación de inversionistas con experiencia que respaldaran los proyectos.

Con el análisis FODA se encuentran amenazas como la inestabilidad jurídica y social del país, también amenaza al alto índice de tráfico y apropiación de terrenos. Como contingencia se ha optado por contar con asesoría jurídica para temas contractuales y compras de terrenos.

La empresa estará legalmente constituida por tres accionistas, la cual adoptara una sociedad anónimo cerrada.

Dichos accionistas tendrán cargos en la inmobiliaria:

- Gerente General
- Gerente de Proyectos
- Gerente de Desarrollo

Adicional contaran con áreas estratégicas para el desarrollo de los proyectos:

- Área de Administración y Finanzas
- Área Comercial

En total la empresa contará con 12 trabajadores debidamente calificados.

En el análisis financiero se plantearon dos escenarios, base y pesimista.

En vista de las futuras elecciones y el cambio de gobierno que atravesará el país el próximo año, se espera una contracción en la economía del país dado a la incertidumbre que esto genera, lo cual repercute en una ralentización del sector

inmobiliario. Por tal motivo es que no se plantea un escenario optimista, sino se plantea el escenario pesimista afectado por factores extras lo cual hace más crítico el escenario. Hay que tener en claro que dicho proceso es normal, luego el sector tiende a subir por lo cual se plantea el escenario base siendo muy conservador.

Vemos que la rentabilidad baja un 21% si comparamos el escenario pesimista vs optimista, sin embargo no deja de ser un negocio rentable e interesante ya que la TIR es de 17.7%, el cual es un valor muy superior a las tasas que ofrece cualquier entidad financiera.

Si mejoramos nuestro retorno comercial, lo cual es viable puesto que actualmente en el mercado no hay ninguna entidad que ofrezca la misma repartición de ganancia en base al aporte, la TIR aumenta hasta 46.2% extra para el escenario base y 18.6% extra para el escenario pesimista. Esto quiere decir que es mucho más rentable el negocio/empresa.

Por todo lo expuesto podemos afirmar que nuestra empresa/negocio es viable, rentable y auto sostenible a lo largo de 5 años. Es recomendable retroalimentar el plan de negocio.

5.2 Constatación de Hipótesis

- “Un plan de negocio demostrará la rentabilidad y sostenibilidad de una inmobiliaria”.

Al haber elaborado el plan de negocios, hemos podido demostrar la rentabilidad de la inmobiliaria en dos escenarios, determinamos que a partir del segundo año es auto sostenible.

- “Planificando actividades para un plan de negocios se disminuirá riesgos”. Una vez determinado los gastos administrativos necesarios para el funcionamiento de la empresa, se procede a analizar los gastos que incurrirán en cada proyecto adicionando un factor de riesgo con el cual se podrá cubrir cualquier percance, problema, multas, accidentes, etc., en la

etapa constructiva. De esta manera verificamos que planificando actividades se disminuirán los riesgos a lo largo de todos los proyectos.

- “Desarrollando un análisis de mercado se determina el mercado objetivo y su segmentación”.

Mediante un análisis de mercado determinamos el mercado que más convenga, esta etapa es decisiva puesto que luego se plantean los estudios respectivos para cada proyecto y sus análisis económicos. Se ha optado atacar los sectores A – AB debido a que presentan un menor riesgo, si bien se tiene una captación menor sus ventas son constantes en comparación a los demás sectores.

- “El desarrollo de un análisis económico determina la viabilidad y financiamiento del proyecto”.

El análisis financiero / económico ha ayudado a determinar la viabilidad de cada proyecto. Se plantea un programa de financiamiento con inversionistas externos y asociados en donde la participación será de un 90% / 10% con retornos iguales, de esta manera somos conservadores y los riesgos son compartidos.

CONCLUSIONES

1. Todos los casos planteados en el análisis financiero demuestran que la inmobiliaria propuesta es rentable y auto sostenible.
2. Es necesario contar con un:
 - Análisis de mercado
 - Planeamiento estratégico
 - Plan de marketing
 - Plan de operaciones
 - Análisis económico y financieroDichas actividades ayudaran en la toma de decisiones.
3. Desarrollando el análisis de mercado concluimos que los sectores A – AB son los menos riesgos
4. La TIR obtenida tanto para los escenarios base y pesimista son muy interesantes, no hay comparación alguna con las tasas de intereses de retorno ofrecida por cualquier entidad financiera.
5. El modelo de negocio se basa en que cada uno de los proyectos se gerencie individualmente. La empresa participa como asociante para cada proyecto y busca inversionistas/socios para el financiamiento, en otras palabras la utilidad y el riesgo se comparten. Al tener a los inversionistas/socios con una mayor participación la empresa disminuye su riesgo al mínimo, por lo tanto siempre se verá beneficiada.

RECOMENDACIONES

1. Hay que tener en claro que el éxito de un proyecto inmobiliario se focaliza en la venta y velocidad a las que estas se realizan, no suma de nada tener los mejores diseños arquitectónicos y el mejor staff si nuestro producto no llega a ser bien colocado. Recomendamos tomar decisiones acertadas, por lo cual será de mucha importancia manejar los resultados de la demanda y oferta.
2. Se ve necesario poner énfasis en la etapa de preventa, de esta manera se captaría ingresos lo cual reduciría el financiamiento. Adicional se propondrían descuentos con los clientes que realicen pagos en efectivo o mayores a la cuota inicial pactada.
3. Compatibilizar los planos de todas las especialidades es fundamental, sería ideal que la empresa constructora participe en conjunto. De esta manera se minimizan problemas en la etapa constructiva donde cada retraso genera una pérdida, tanto para la constructora e inmobiliaria.
4. Hay que estar alertas ante posibles complicaciones en la etapa constructiva, se recomienda tener un buffer en la etapa de las entregas de departamentos al cliente final, hay altas probabilidades de retrasos con lo cual el cliente final podría ser perjudicado ocasionando una mala imagen a la empresa y desconfianza a futuros compradores.
5. Se debe de recordar que el trabajo de una inmobiliaria no concluye con la venta y entrega de los departamentos, hay un hito más que cumplir el cual es la postventa. Hay que tener claro que si ofrecemos una mala postventa lo único que ganaremos es una mala imagen y pérdidas de clientes futuros.
6. El marketing es sumamente importante para que el proyecto tenga éxito, es el eslabón que une al proyecto con el cliente final. Hay que tener un plan antes de iniciar las ventas.
7. Una buena planificación logística para la entrega de materiales en obra es vital, se recomienda solicitar un cronograma al departamento logístico de la constructora para que el gerente de proyectos verifique que los

productos lleguen a un tiempo razonable y vea que tiempos logísticos tendrá en caso requiera de algún cambio/modificación de acabados.

8. En caso los precios de construcción aumenten sería recomendable variar los tipos de acabados en los departamentos, es una incidencia fuerte.
9. No siempre reducir costos en acabados quiere decir tener menor calidad, hay opciones que se pueden plantear.
10. Hay que tener en claro que el negocio inmobiliario es muy sensible antes los cambios económicos y políticos del país, se recomienda ser cauteloso e iniciar con proyectos no muy ambiciosos.

FUENTES DE INFORMACION

Arbaiza Fermini, L. (2015). *Como elaborar un plan de negocio*. (1ra ed.) Lima: Esan Ediciones.

Pinson, L (2001). *Anatomía de un plan de negocio* (5ta ed.) Chicago: Deadborn Trade.

De Jaime Eslava, J. (2010). *Las claves del análisis económico – financiero de la empresa* (2da ed.) Madrid: Esic Editorial.

Morisaki, A., Urday, S., Farje, D., Hidalgo, A. (2015). Contexto Internacional, economía y banca Peruana. Boletín mensual ASBANC.
http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/Bolet%C3%ADn_Mensual_Junio_2015.pdf

Capeco (2014). *El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao*. Lima: Edición Capeco.

TINSA. (2015). *Estudios de mercado inmobiliario privado*. Lima.

Contabilidad y Finanzas (2015). Apoyo a docentes y estudiantes.
<http://www.contabilidadyfinanzas.com/>

Superintendencia de Banca, Seguros y Afp (2015). Tasa de interés al 16/10/2015, Lima. <http://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/tasa-de-interes-promedio/154/c-154>

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Metodología	Tipo y Diseño
¿De qué manera un plan de negocio influye en la rentabilidad y sostenibilidad de una inmobiliaria?	Objetivo general Elaborar un plan de negocio que permita planificar mediante una secuencia lógica la rentabilidad y sostenibilidad en una inmobiliaria.	Hipótesis general Un plan de negocio demostrará la rentabilidad y sostenibilidad de una inmobiliaria.	VI. Plan de negocio	Estudio de mercado.	
			VD. Rentabilidad y sostenibilidad		
Problema sec. 1 ¿De qué manera la planificación de actividades de un plan de negocios influye en los riesgos?	Objetivo específico 1 Planificar las actividades de un plan de negocio para minimizar riesgos.	Hipótesis 1 Planificando actividades para un plan de negocios se disminuirá riesgos	VI. Actividades	Oferta y demanda del sector inmobiliario.	La investigación es de enfoque cuantitativo, de diseño transversal
			VD. Riesgos		
Problema sec. 2 Se cree que sin un análisis de mercado no se definirá el mercado objetivo y su segmentación.	Objetivo específico 2 Desarrollar un análisis de mercado para determinar el mercado objetivo y su segmentación.	Hipótesis 2 Desarrollando un análisis de mercado se determina el mercado objetivo y su segmentación.	VI. Análisis de mercado	Revisión de antecedentes estadísticos para proyecciones futuras.	El tipo de investigación de alcance exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo
			VD. Mercado Objetivo y su segmentación.		
Problema sec. 3 ¿De qué manera un análisis económico influye en la viabilidad y financiamiento del proyecto?	Objetivo específico 3 Desarrollar un análisis económico que sirva para sustentar la viabilidad y financiamiento del proyecto	Hipótesis 3 El desarrollo de un análisis económico determina la viabilidad y financiamiento del proyecto	VI. Análisis económico	Informes Actualizados Del Sector Inmobiliario CAPECO.	
			VD. Viabilidad y financiamiento		
				Identificación de factores indicativos.	

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Hipótesis	Variables	Indicadores	Escala de medición
Elaborando un plan de negocios permitirá demostrar la rentabilidad y sostenibilidad de una inmobiliaria	VI. Plan de negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Viable 	<ul style="list-style-type: none"> • Si • No
	VD. Rentabilidad y sostenibilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidez • Endeudamiento • Utilidad • VAN • TIR 	<ul style="list-style-type: none"> • Positiva • Negativa • Ganancia • Perdida
Planificando actividades para un plan de negocios se disminuirá riesgos	VI. Actividades	<ul style="list-style-type: none"> • Cronogramas 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo • Avance • 0 – 100 %
	VD. Riesgos	<ul style="list-style-type: none"> • Probabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • 0 – 100 %
Desarrollando un análisis de mercado se determina el mercado objetivo y su segmentación	VI. Análisis de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Costo/m2 • Demanda efectiva • Precio/m2 	<ul style="list-style-type: none"> • Soles • Dólares • 0 – 100 %
	VD. Mercado objetivo y su segmentación	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel socioeconómico • Clientes • Capacidad de endeudamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Sueldo • Soles • Dólares • Clase social A – B – C- D – E • 0 – 100 %
El desarrollo de un análisis económico determina la viabilidad y financiamiento del proyecto	VI. Análisis económico	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de ejecución • VAN • TIR • Ingresos • Egresos • Flujo Operativo 	<ul style="list-style-type: none"> • Soles • Dólares • 0 – 100 %
	VD. Viabilidad y financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad económica • Ingresos • Egresos 	<ul style="list-style-type: none"> • 0 – 100 % • Soles • Dólares

ANEXO 01
DETALLE DE GASTOS ADMINISTRATIVOS INMOBILIARIA

Gasto de Personal	Cantidad	Remuneración Bruta	8.33%		16.67%		9.00%		Total	80%		
			CTS	Vacaciones	Gratificaciones	Essalud	Gratificaciones Extraordinaria	Total_Pago Mes		Total_Pago CTS	Total_Pago Grati	
N° Personas	12	24,200.00	1,991.67	1,991.67	3,983.33	2,151.00	358.50	34,676.17	19,420.00	28,680.00	38,240.00	
Área de Administración y Finanzas	4	4,500.00	350.00	350.00	700.00	378.00	63.00	6,341.00	3,660.00	5,040.00	6,720.00	
Contabilidad	2	2,300.00	166.67	166.67	333.33	180.00	30.00	3,176.67	1,900.00	2,400.00	3,200.00	
Coordinador	1	2,000.00	166.67	166.67	333.33	180.00	30.00	2,876.67	1,600.00	2,400.00	3,200.00	
Practicante	1	300.00						300.00	300.00			
Tesorería	1	1,200.00	100.00	100.00	200.00	108.00	18.00	1,726.00	960.00	1,440.00	1,920.00	
Tesorero	1	1,200.00	100.00	100.00	200.00	108.00	18.00	1,726.00	960.00	1,440.00	1,920.00	
Facturación	1	1,000.00	83.33	83.33	166.67	90.00	15.00	1,438.33	800.00	1,200.00	1,600.00	
Coordinador	1	1,000.00	83.33	83.33	166.67	90.00	15.00	1,438.33	800.00	1,200.00	1,600.00	
Área de Desarrollo	1	5,000.00	416.67	416.67	833.33	450.00	75.00	7,191.67	4,000.00	6,000.00	8,000.00	
Gerente	1	5,000.00	416.67	416.67	833.33	450.00	75.00	7,191.67	4,000.00	6,000.00	8,000.00	
Área Comercial	5	4,700.00	391.67	391.67	783.33	423.00	70.50	6,760.17	3,760.00	5,640.00	7,520.00	
Ventas	3	2,100.00	175.00	175.00	350.00	189.00	31.50	3,020.50	1,680.00	2,520.00	3,360.00	
Vendedor 1	1	700.00	58.33	58.33	116.67	63.00	10.50	1,006.83	560.00	840.00	1,120.00	
Vendedor 2	1	700.00	58.33	58.33	116.67	63.00	10.50	1,006.83	560.00	840.00	1,120.00	
Vendedor 3	1	700.00	58.33	58.33	116.67	63.00	10.50	1,006.83	560.00	840.00	1,120.00	
Marketing	1	1,200.00	100.00	100.00	200.00	108.00	18.00	1,726.00	960.00	1,440.00	1,920.00	
Coordinador	1	1,200.00	100.00	100.00	200.00	108.00	18.00	1,726.00	960.00	1,440.00	1,920.00	
Atención al Cliente	1	1,400.00	116.67	116.67	233.33	126.00	21.00	2,013.67	1,120.00	1,680.00	2,240.00	
Coordinador	1	1,400.00	116.67	116.67	233.33	126.00	21.00	2,013.67	1,120.00	1,680.00	2,240.00	
Área de Proyectos	1	5,000.00	416.67	416.67	833.33	450.00	75.00	7,191.67	4,000.00	6,000.00	8,000.00	
Gerente	1	5,000.00	416.67	416.67	833.33	450.00	75.00	7,191.67	4,000.00	6,000.00	8,000.00	
Gerencia General	1	5,000.00	416.67	416.67	833.33	450.00	75.00	7,191.67	4,000.00	6,000.00	8,000.00	
Gerente	1	5,000.00	416.67	416.67	833.33	450.00	75.00	7,191.67	4,000.00	6,000.00	8,000.00	

Gasto Administrativo	Cantidad
----------------------	----------

Gastos de Oficina	10,400.00
Computadoras	1,000.00
Impresoras	500.00
Servicios Publicos	500.00
Internet	800.00
Celulares	400.00
Licencia de Funcionamiento	400.00
Utiles de Oficina	300.00
Alquiler de Oficina	5,000.00
Mobiliario	1,200.00
Limpeza	300.00

Gastos de Áreas	9,450.00
Movilidades	500.00
Legalización de Libros Contables	150.00
Publicidad	
Gastos Notariales	300.00
Asesoría Legal	3,000.00
Asesoría Contable	2,000.00
Asesoría de Proyectos	2,500.00
Gastos de Representación	1,000.00

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%

ANEXO 02.01 : CUADRO DE AREAS PROYECTO A

Piso	Tipo	Dpto.	Área Techada (m2)	Área Vendible (m2)	Área Común (m2)	Área Total	N° Dormitorios	Estacionamientos	Vista	Precio por m ²	Precio de Venta
1	A	101	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	5,054.25	348,743.33
1	B	102	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	4,940.74	362,897.08
1	C	103	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	4,947.36	374,020.66
1	D	104	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	4,319.73	386,313.72
2	A	201	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	5,078.74	350,433.33
2	B	202	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	4,963.75	364,587.08
2	C	203	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	4,947.36	374,020.66
2	D	204	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	4,319.73	386,313.72
3	A	301	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	5,078.74	350,433.33
3	B	302	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	5,193.83	381,487.08
3	C	303	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	5,081.49	384,160.66
3	D	304	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	4,584.30	409,973.72
4	A	401	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	8,583.08	592,232.33
4	B	402	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	8,777.58	644,713.17
4	C	403	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	8,587.72	649,231.52
4	D	404	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	7,747.46	692,855.59
5	A	501	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	6,735.51	464,750.00
5	B	502	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	6,867.52	504,419.37
5	C	503	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	6,713.37	507,530.66
5	D	504	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	6,588.69	589,226.95
6	A	601	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	7,053.91	486,720.00
6	B	602	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	8,927.78	655,745.18
6	C	603	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	8,864.29	670,140.43
6	D	606	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	8,565.30	765,995.04
7	A	701	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	7,813.19	539,110.00
7	B	702	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	7,620.76	559,744.90
7	C	703	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	9,627.63	727,849.20
7	D	704	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	10,450.30	934,570.00
Total	28		1,844.36	1,844.36	308.00	2,152.36	63.00	28.00			14,458,218.69

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%
ANEXO 02.02: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	A
Ubicación	Barranco
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	465.00
Número de Dpts.	28
Area Vendible Total	2,152.36
Area Construida Total	4,240.15
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	28

INGRESOS	14,458,218.69	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	14,458,218.69	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	11,638,904.16	
----------------------	----------------------	--

Terreno		
Terreno	4,345,851.55	
Alcabala	4,010,000.00	
Demolicion	120,300.00	3.0%
Otros costos de terreno	140,350.00	3.5%
	75,201.55	1.9%

Construcción		
Costo directo TOTAL	4,876,171.58	41.9%

Gastos inmobiliarios		
Licencias	121,888.12	
Licencia de Demolicion	6,512.21	0.1%
Anteproyecto	4,992.69	0.1%
Revision de Proyecto	7,353.11	0.2%
Pago de Licencia de Obra	49,926.92	1.0%
Revision de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Revision Finalizacion de Obra	48,761.72	1.0%
Declaratoria de Fabrica	4,341.47	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	68,266.40	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	34,133.20	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	43,120.37	
Comision de Estructuracion	28,219.56	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	14,900.81	0.3%
Supervision de Obra	29,257.03	0.6%
Gastos financieros	120,300.00	3.0%
Servicios Públicos	29,257.03	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	14,000.00	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%		
ANEXO 02.02: PRESUPUESTO DE PROYECTO		
Gastos de Proyectos	146,861.81	
Proyecto	90,693.06	
Proyecto de Arquitectura	38,393.80	0.8%
Proyecto de Estructura	15,707.44	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	12,399.26	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	12,612.76	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,036.96	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	4,443.07	0.1%
Proyecto Habitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	6,099.77	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%
Estudios - Suelos, IV, IA	24,168.75	
Estudio de Suelos	7,106.77	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	5,801.07	0.1%
Proyecto Impacto Vial	11,260.91	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	263,139.58	1.8%
Publicidad y Marketing	216,873.28	1.5%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	28,916.44	0.2%
Mejoramiento entorno	17,349.86	0.1%
Otros Gastos	1,156,657.50	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	867,493.12	6.0%
Gastos generales de oficina	289,164.37	2.0%
MARGEN	2,819,314.53	
MARGEN (%)	19.50%	
FINANCIAMIENTO	4,800,000.00	100.0%
Propio	480,000.00	10.0%
Inversionistas	4,320,000.00	90.0%
RETORNO INVERSION	7,619,314.53	100.0%
Propio	761,931.45	10.0%
Inversionistas	6,857,383.08	90.0%
RETORNO REAL	8,775,972.03	
Propio	1,918,588.95	399.7%
Inversionistas	6,857,383.08	158.7%
Impuesto a la Renta	845,794.36	30.0%

Flujo de Caja Mensual Operativo	2,819,315	-1,461,035	-3,021,384	-156,778	632,590	-447,490	807,798	399,368	167,750	-352,900	708,104	285,212	1,518,581	183,652	-4,517	2,836,029	-272,912	-10,537	-27,516	-190,447	-348,707	1,574,452
Flujo de Caja Acumulado Operativo	10,112,367	-1,461,035	-4,482,419	-4,639,197	-4,006,607	-4,454,097	-3,646,299	-3,246,931	-3,079,180	-3,432,080	-2,723,975	-2,438,763	-920,182	-736,530	-741,047	2,094,982	1,822,070	1,811,533	1,784,017	1,593,570	1,244,862	2,819,315
Financiamiento	4,800,000	2,640,000	2,160,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F. Propio	480,000	480,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F. Inversionista	4,320,000	2,160,000	2,160,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo de Caja Mensual Financiamiento	7,619,315	1,178,965	-861,384	-156,778	632,590	-447,490	807,798	399,368	167,750	-352,900	708,104	285,212	1,518,581	183,652	-4,517	2,836,029	-272,912	-10,537	-27,516	-190,447	-348,707	1,574,452
Flujo de Caja Acumulado Financiamiento		1,178,965	317,581	160,803	793,393	345,903	1,153,701	1,553,069	1,720,820	1,367,920	2,076,025	2,361,237	3,879,818	4,063,470	4,058,953	6,894,982	6,622,070	6,611,533	6,584,017	6,393,570	6,044,862	7,619,315
Retorno Financiamiento	7,619,315	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-380,966	-	-	-	-1,371,477	-1,371,477	-1,371,477	-1,371,477	-1,752,442
R. Propio	761,931	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-380,966	-	-	-	-	-	-	-	-380,966
R. Inversionista	6,857,383	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	#####	#####	#####	#####	#####
Flujo de Caja Mensual Retorno	-	1,178,965	-861,384	-156,778	632,590	-447,490	807,798	399,368	167,750	-352,900	708,104	285,212	1,518,581	-197,314	-4,517	2,836,029	-272,912	-1,382,013	-1,398,993	-1,561,924	-1,720,184	-177,990
Flujo de Caja Acumulado Retorno		1,178,965	317,581	160,803	793,393	345,903	1,153,701	1,553,069	1,720,820	1,367,920	2,076,025	2,361,237	3,879,818	3,682,504	3,677,987	6,514,017	6,241,104	4,859,091	3,460,098	1,898,174	177,990	0
TIR																						
Empresa	42.1%	-480,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	380,965.73	-	-	-	-	-	-	-	380,966
Inversionista	37.4%	-2,160,000	-2,160,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,371,477	1,371,477	1,371,477	1,371,477	1,371,477

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%

ANEXO 02.04 : CUADRO DE AREAS PROYECTO B

Piso	Tipo	Dpto.	Área Techada (m2)	Área Vendible (m2)	Área Común (m2)	Área Total	N° Dormitorios	Estacionamientos	Vista	Precio por m ²	Precio de Venta
1	A	101	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	7,195.48	402,946.64
1	B	102	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	7,630.15	457,808.82
1	C	103	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	5,242.68	471,841.65
1	D	104	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	5,297.28	487,349.82
2	A	201	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	7,894.38	442,085.31
2	B	202	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	7,665.68	459,940.82
2	C	203	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	5,242.68	471,841.65
2	D	204	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	5,297.28	487,349.82
3	A	301	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	7,894.38	442,085.31
3	B	302	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	8,021.01	481,260.83
3	C	303	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	5,384.82	484,633.65
3	D	304	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	5,621.72	517,197.83
4	A	401	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	16,830.83	942,526.28
4	B	402	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	16,286.48	977,189.06
4	C	403	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	10,933.75	984,037.50
4	D	404	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	10,457.06	962,049.80
5	A	501	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	10,667.17	597,361.35
5	B	502	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	10,605.75	636,344.70
5	C	503	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	7,114.11	640,269.72
5	D	504	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	10,503.62	966,332.60
6	A	601	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	11,851.19	663,666.41
6	B	602	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	11,061.11	663,666.41
6	C	603	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	9,492.64	854,337.77
6	D	606	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	14,171.82	1,303,807.48
Total	24		1,500.00	1,500.00	288.00	1,788.00	60.00	24.00			15,797,931.23

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%
ANEXO 02.05: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	B
Ubicación	Miraflores
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	450.00
Número de Dpts.	24
Area Vendible Total	1,788.00
Area Construida Total	3,522.36
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	24

INGRESOS	15,797,931.23	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	15,797,931.23	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	13,580,095.74	
----------------------	----------------------	--

Terreno		
Terreno	5,418,767.51	
Alcabala	5,000,000.00	
Demolicion	150,000.00	3.0%
Otros costos de terreno	175,000.00	3.5%
	93,767.51	1.9%

Construcción		
Costo directo TOTAL	4,582,590.36	33.7%

Gastos inmobiliarios		
	942,718.45	
Licencias	114,549.56	
Licencia de Demolicion	6,120.12	0.1%
Anteproyecto	4,692.10	0.1%
Revision de Proyecto	6,910.40	0.2%
Pago de Licencia de Obra	46,920.95	1.0%
Revision de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Revision Finalizacion de Obra	45,825.90	1.0%
Declaratoria de Fabrica	4,080.08	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	64,156.27	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	32,078.13	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	40,524.21	
Comision de Estructuracion	26,520.54	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	14,003.67	0.3%
Supervision de Obra	11,914.73	0.3%
Gastos financieros	250,000.00	5.0%
Servicios Públicos	27,495.54	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	12,000.00	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	

Gastos de Proyectos		
	139,946.29	
Proyecto	85,232.67	
Proyecto de Arquitectura	36,082.21	0.8%
Proyecto de Estructura	14,761.74	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	11,652.74	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarias	11,853.37	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	974.53	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	4,175.56	0.1%
Proyecto Habilitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	5,732.52	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%
ANEXO 02.05: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Estudios - Suelos, IV, IA	22,713.61	
Estudio de Suelos	6,678.89	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	5,451.81	0.1%
Proyecto Impacto Vial	10,582.92	0.2%

Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
---------------------------------	------------------	--

Publicidad y Comisión Ventas	1,232,238.64	2.0%
Publicidad y Marketing	631,917.25	4.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	126,383.45	0.8%
Mejoramiento entorno	473,937.94	3.0%

Otros Gastos	1,263,834.50	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	947,875.87	6.0%
Gastos generales de oficina	315,958.62	2.0%

MARGEN	2,217,835.49	
---------------	---------------------	--

MARGEN (%)	14.04%	
-------------------	---------------	--

FINANCIAMIENTO	6,300,000.00	100.0%
Propio	441,000.00	7.0%
Inversionistas	5,859,000.00	93.0%

RETORNO INVERSION	8,517,835.49	100.0%
Propio	596,248.48	7.0%
Inversionistas	7,921,587.00	93.0%

RETORNO REAL	9,781,669.99	
Propio	1,860,082.98	421.8%
Inversionistas	7,921,587.00	135.2%

Impuesto a la Renta	665,350.65	30.0%
----------------------------	-------------------	--------------

Flujo de Caja Mensual	2,217,835	-5,382,474	-234,395	-430,068	2,448,605	1,272,849	996,157	-114,028	3,966,779	528,353	-529,165	-200,499	-19,526	178,677	662,257	-158,840	-78,456	-300,073	-70,944	-246,791	-70,584	-
Flujo de Caja Acumulado	2,217,835	-5,382,474	-5,616,869	-6,046,937	-3,598,332	-2,325,483	-1,329,326	-1,443,354	2,523,425	3,051,778	2,522,613	2,322,114	2,302,588	2,481,265	3,143,522	2,984,683	2,906,227	2,606,154	2,535,210	2,288,419	2,217,835	2,217,835
Financiamiento	6,300,000	6,211,800	88,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F. Propio	441,000	352,800	88,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F. Inversionista	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####
Flujo de Caja Mensual Financiamiento	8,517,835	829,326	-146,195	-430,068	2,448,605	1,272,849	996,157	-114,028	3,966,779	528,353	-529,165	-200,499	-19,526	178,677	662,257	-158,840	-78,456	-300,073	-70,944	-246,791	-70,584	-
Flujo de Caja Acumulado Financiamiento		829,326	683,131	253,063	2,701,668	3,974,517	4,970,674	4,856,646	8,823,425	9,351,778	8,822,613	8,622,114	8,602,588	8,781,265	9,443,522	9,284,683	9,206,227	8,906,154	8,835,210	8,588,419	8,517,835	8,517,835
Retorno Financiamiento	8,517,835	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-3,960,794	-	-2,376,476	-	-	-2,180,566
R. Propio	596,248	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-596,248
R. Inversionista	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####
Flujo de Caja Mensual Retorno	-	829,326	-146,195	-430,068	2,448,605	1,272,849	996,157	-114,028	3,966,779	528,353	-529,165	-200,499	-19,526	178,677	662,257	-158,840	-4,039,249	-300,073	-2,447,420	-246,791	-70,584	-2,180,566
Flujo de Caja Acumulado Retorno		829,326	683,131	253,063	2,701,668	3,974,517	4,970,674	4,856,646	8,823,425	9,351,778	8,822,613	8,622,114	8,602,588	8,781,265	9,443,522	9,284,683	5,245,433	4,945,360	2,497,941	2,251,149	2,180,566	-
TIR																						
Empresa	20.1%	-352,800	-88,200.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	596,248
Inversionista	24.5%	-5,859,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,960,794	-	2,376,476	-	-	1,584,317

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%

ANEXO 02.07 : CUADRO DE AREAS PROYECTO C

Piso	Tipo	Dpto.	Área Techada (m2)	Área Vendible (m2)	Área Común (m2)	Área Total	N° Dormitorios	Estacionamientos	Vista	Precio por m ²	Precio de Venta
1	A	1-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	4,977.61	348,432
1	B	1-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,655.32	395,872
1	C	1-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	4,182.39	418,239
1	D	1-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	4,214.17	421,417
2	A	2-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,461.09	382,276
2	B	2-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,681.66	397,716
2	C	2-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	5,926.81	592,681
2	D	2-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	5,932.80	593,280
3	A	3-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,461.09	382,276
3	B	3-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,945.02	416,152
3	C	3-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	5,745.60	574,560
3	D	3-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	5,745.60	574,560
4	A	4-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,826.31	407,842
4	B	4-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,342.61	443,983
4	C	4-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	5,410.09	541,009
4	D	4-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	5,460.00	546,000
5	A	5-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,149.35	430,454
5	B	5-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,550.65	458,545
5	C	5-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	6,017.33	601,733
5	D	5-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	6,017.33	601,733
6	A	6-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,320.79	442,456
6	B	6-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	8,386.49	587,054
6	C	6-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	6,857.55	685,755
6	D	6-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	6,857.55	685,755
7	A	7-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,320.79	442,456
7	B	7-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	8,386.49	587,054
7	C	7-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	6,857.55	685,755
7	D	7-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	6,857.55	685,755
8	A	8-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,857.14	480,000
8	B	8-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	8,571.43	600,000
8	C	8-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	6,857.55	685,755
8	D	8-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	6,857.55	685,755
9	A	9-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,857.14	480,000
9	B	9-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	9,274.29	649,200
9	E	9-C	85.00	81.00	20.00	101.00	3	1	Exterior	8,179.01	826,080
9	E	9-D	87.00	81.00	20.00	101.00	3	2	Exterior	8,126.73	820,800

Total	0	2,352.00	2,342.00	720.00	3,062.00	90.00	45.00
--------------	----------	-----------------	-----------------	---------------	-----------------	--------------	--------------

19,558,390

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%
ANEXO 02.08: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	C
Ubicación	San Isidro
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	510.00
Número de Dpts.	-
Area Vendible Total	3,062.00
Area Construida Total	6,032.14
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	45

INGRESOS	19,558,390.23	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	19,558,390.23	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	17,563,400.78	
----------------------	----------------------	--

Terreno		
Terreno	5,643,767.51	
Alcabala	5,000,000.00	
Demolicion	150,000.00	3.0%
Otros costos de terreno	400,000.00	8.0%
	93,767.51	1.9%

Construcción		
Costo directo TOTAL	7,238,568.00	41.2%

Gastos inmobiliarios		
	1,349,213.04	
Licencias	180,940.19	
Licencia de Demolicion	9,667.23	0.1%
Anteproyecto	7,411.54	0.1%
Revision de Proyecto	10,915.54	0.2%
Pago de Licencia de Obra	74,115.40	1.0%
Revision de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Revision Finalizacion de Obra	72,385.68	1.0%
Declaratoria de Fabrica	6,444.82	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	101,339.95	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	50,669.98	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	64,011.23	
Comision de Estructuracion	41,891.31	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	22,119.92	0.3%
Supervision de Obra	18,820.28	0.3%
Gastos financieros	500,000.00	10.0%
Servicios Públicos	43,431.41	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	-	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%
ANEXO 02.08: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Gastos de Proyectos	202,509.79	
Proyecto	134,631.82	
Proyecto de Arquitectura	56,994.74	0.8%
Proyecto de Estructura	23,317.35	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	18,406.43	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	18,723.35	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,539.34	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	6,595.64	0.1%
Proyecto Habilitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	9,054.97	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%
Estudios - Suelos, IV, IA	35,877.97	
Estudio de Suelos	10,549.84	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	8,611.56	0.1%
Proyecto Impacto Vial	16,716.57	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	1,564,671.22	2.0%
Publicidad y Marketing	782,335.61	4.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	195,583.90	1.0%
Mejoramiento entorno	586,751.71	3.0%
Otros Gastos	1,564,671.22	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	1,173,503.41	6.0%
Gastos generales de oficina	391,167.80	2.0%
MARGEN	1,994,989.45	
MARGEN (%)	10.20%	
FINANCIAMIENTO	5,990,000.00	100.0%
Propio	599,000.00	10.0%
Inversionistas	5,391,000.00	90.0%
RETORNO INVERSION	7,984,989.45	100.0%
Propio	798,498.94	10.0%
Inversionistas	7,186,490.50	90.0%
RETORNO REAL	9,549,660.67	
Propio	2,363,170.16	394.5%
Inversionistas	7,186,490.50	133.3%
Impuesto a la Renta	598,496.83	30.0%

Financiamiento	5,990,000	5,510,800	479,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
F. Propio	599,000	119,800	479,200																						
F. Inversionista	5,391,000	5,391,000																							
Flujo de Caja Mensual Financiamiento	7,984,989	12,466	719,742	-464,119	1,582,046	592,196	-335,029	-446,363	527,924	703,757	-8,517	545,532	1,073,467	146,517	1,646,426	-434,298	1,337,504	-756,378	-423,148	-1,104,948	-367,566	4,275,989	-341,939	-67,667	-428,605
Flujo de Caja Acumulado Financiamiento		12,466	732,208	268,089	1,850,135	2,442,331	2,107,302	1,660,939	2,188,863	2,892,620	2,884,103	3,429,634	4,503,101	4,649,618	6,296,044	5,861,747	7,199,251	6,442,873	6,019,725	4,914,777	4,547,211	8,823,200	8,481,261	8,413,594	7,984,989
Retorno Financiamiento	7,984,989	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-1,796,623	-1,796,623	-1,796,623	-2,595,122
R. Propio	798,499																								-798,499
R. Inversionista	7,186,491																					#####	#####	#####	#####
Flujo de Caja Mensual Retorno	-	12,466	719,742	-464,119	1,582,046	592,196	-335,029	-446,363	527,924	703,757	-8,517	545,532	1,073,467	146,517	1,646,426	-434,298	1,337,504	-756,378	-423,148	-1,104,948	-367,566	2,479,366	-2,138,561	-1,864,289	-3,023,726
Flujo de Caja Acumulado Retorno		12,466	732,208	268,089	1,850,135	2,442,331	2,107,302	1,660,939	2,188,863	2,892,620	2,884,103	3,429,634	4,503,101	4,649,618	6,296,044	5,861,747	7,199,251	6,442,873	6,019,725	4,914,777	4,547,211	7,026,577	4,888,016	3,023,726	-0
TIR																									
Empresa	16.8%	-119,800	-479,200.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	798,499
Inversionista	17.4%	-5,391,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,796,623	1,796,623	1,796,623	1,796,623

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%

ANEXO 02.10 : CUADRO DE AREAS PROYECTO D

Piso	Tipo	Dpto.	Área Techada (m2)	Área Vendible (m2)	Área Común (m2)	Área Total	N° Dormitorios	Estacionamientos	Vista	Precio por m ²	Precio de Venta
1	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	4,981.84	234,147
1	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	5,660.13	266,026
1	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	5,979.93	281,057
1	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	6,025.36	283,192
2	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	5,465.73	256,890
2	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	5,686.49	267,265
2	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	8,474.08	398,282
2	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	8,482.64	398,684
3	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	5,465.73	256,890
3	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	5,950.08	279,654
3	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	8,214.99	386,104
3	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	8,214.99	386,104
4	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	6,997.53	328,884
4	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,617.61	358,028
4	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	9,282.34	436,270
4	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	9,367.97	440,294
5	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,385.49	347,118
5	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,867.47	369,771
5	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	10,324.20	485,237
5	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	10,324.20	485,237
6	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,591.41	356,796
6	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	10,072.35	473,400
6	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	11,765.81	552,993
6	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	11,765.81	552,993
7	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,591.41	356,796
7	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	10,072.35	473,400
7	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	11,765.81	552,993
7	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	11,765.81	552,993
8	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,591.41	356,796
8	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	10,072.35	473,400
8	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	11,765.81	552,993
8	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	11,765.81	552,993
9	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	11,066.55	520,128
9	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	11,691.57	549,504
9	E	C	42.00	81.00	5.00	86.00	2	1	Exterior	10,247.44	881,280
9	E	D	42.00	81.00	5.00	86.00	2	2	Exterior	10,950.70	941,760
Total	0		1,512.00	1,590.00	180.00	1,770.00	72.00	45.00			15,646,353

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%

ANEXO 02.11: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	D
Ubicación	Lince
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	352.00
Número de Dpts.	-
Area Vendible Total	1,770.00
Area Construida Total	3,486.90
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	45

INGRESOS	15,646,352.76	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	15,646,352.76	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	13,892,320.71	
----------------------	----------------------	--

Terreno	4,899,390.76	
Terreno	4,500,000.00	
Alcabala	135,000.00	3.0%
Demolicion	180,000.00	4.0%
Otros costos de terreno	84,390.76	1.9%

Construcción	4,707,315.00	
Costo directo TOTAL	4,707,315.00	33.9%

Gastos inmobiliarios	1,138,630.95	
Licencias	117,667.26	
Licencia de Demolicion	6,286.70	0.1%
Anteproyecto	4,819.80	0.1%
Revision de Proyecto	7,098.48	0.2%
Pago de Licencia de Obra	48,198.00	1.0%
Revision de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Revision Finalizacion de Obra	47,073.15	1.0%
Declaratoria de Fabrica	4,191.13	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	65,902.41	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	32,951.21	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	41,627.16	
Comision de Estructuracion	27,242.35	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	14,384.81	0.3%
Supervision de Obra	12,239.02	0.3%
Gastos financieros	450,000.00	10.0%
Servicios Públicos	28,243.89	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	-	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	

Gastos de Proyectos	142,884.27	
Proyecto	87,552.45	
Proyecto de Arquitectura	37,064.26	0.8%
Proyecto de Estructura	15,163.51	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	11,969.89	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	12,175.99	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,001.05	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	4,289.21	0.1%
Proyecto Habilitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	5,888.54	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%		
ANEXO 02.11: PRESUPUESTO DE PROYECTO		
Estudios - Suelos, IV, IA	23,331.81	
Estudio de Suelos	6,860.67	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	5,600.19	0.1%
Proyecto Impacto Vial	10,870.95	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	1,752,391.51	2.0%
Publicidad y Marketing	1,095,244.69	7.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	187,756.23	1.2%
Mejoramiento entorno	469,390.58	3.0%
Otros Gastos	1,251,708.22	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	938,781.17	6.0%
Gastos generales de oficina	312,927.06	2.0%
MARGEN	1,754,032.05	
MARGEN (%)	11.21%	
FINANCIAMIENTO	6,000,000.00	100.0%
Propio	360,000.00	6.0%
Inversionistas	5,640,000.00	94.0%
RETORNO INVERSION	7,754,032.05	100.0%
Propio	465,241.92	6.0%
Inversionistas	7,288,790.13	94.0%
RETORNO REAL	9,005,740.27	
Propio	1,716,950.14	476.9%
Inversionistas	7,288,790.13	129.2%
Impuesto a la Renta	526,209.62	30.0%

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%
 ANEXO 02.13: FLUJO DE CAJA DE PROYECTOS MENSUAL

	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	Total		
INGRESOS	430,454	1,126,581	1,854,810	587,054	2,385,357	283,192	3,424,911	454,680	430,139	1,366,517	549,504	4,835,545	256,890	1,696,822	-	1,125,251	809,882	753,054	2,266,708	552,993	2,324,949	552,993	520,128	-	-	-	-	-	-	-	65,460,893		
Venta de Departamentos	430,454	1,126,581	1,854,810	587,054	2,385,357	283,192	3,424,911	454,680	430,139	1,366,517	549,504	4,835,545	256,890	1,696,822	-	1,125,251	809,882	753,054	2,266,708	552,993	2,324,949	552,993	520,128	-	-	-	-	-	-	-	65,460,893		
Cuota inicial	43,045	112,658	185,481	58,705	238,536	28,319	342,491	107,186	430,139	136,652	54,950	34,712	25,689	169,682	-	112,525	80,988	75,305	226,671	55,299	232,495	55,299	52,013	-	-	-	-	-	-	-	6,946,089		
Demóbilos	387,409	1,013,923	1,669,329	528,349	2,146,821	254,873	3,082,420	347,494	-	-	-	-	-	-	-	1,012,726	728,894	677,749	2,040,038	497,694	2,092,455	497,694	468,115	-	-	-	-	-	-	-	58,914,804		
COSTOS/GASTOS	-509,555	-581,049	-2,264,610	-4,090,083	-1,135,423	-1,172,384	-1,281,483	-1,072,068	-1,273,226	-1,322,237	-759,198	-511,641	-790,821	-384,713	-723,642	-309,818	-304,386	-573,528	-588,491	-556,974	-843,211	-263,213	-156,073	-139,900	-55,685	-149,187	-	-	-	-	-56,674,721		
Terreno	-	-	-1,485,000	-3,279,952	-116,439	-18,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-20,307,777	
Terreno	-	-	-1,485,000	-3,279,952	-116,439	-18,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-18,510,000	
Alcábala	-	-	-135,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-555,300	
Demolicion	-	-	-	-54,000	-108,000	-18,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-895,350	
Otros costos de terreno	-	-	-	-75,952	-8,439	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-347,127	
Construcción	-361,928	-361,928	-361,928	-361,928	-361,928	-597,294	-865,076	-865,076	-865,076	-865,076	-524,908	-380,137	-380,137	-235,366	-597,294	-235,366	-235,366	-470,732	-470,732	-470,732	-470,732	-188,293	-94,146	-	-	-	-	-	-	-	-	-21,404,645	
Costo directo TOTAL	-361,928	-361,928	-361,928	-361,928	-361,928	-597,294	-865,076	-865,076	-865,076	-865,076	-524,908	-380,137	-380,137	-235,366	-597,294	-235,366	-235,366	-470,732	-470,732	-470,732	-470,732	-188,293	-94,146	-	-	-	-	-	-	-	-21,404,645		
Gastos inmobiliarios	-8,697	-100,093	-61,354	-72,684	-111,494	-150,683	-135,434	-48,345	6,754	-309,253	-96,186	-3,652	-229,153	-5,900	-2,662	-4,309	-2,662	-2,662	-2,662	-2,662	-278,587	-2,292	-644	-84,860	-644	-	-	-	-	-	-4,280,785		
Licencias	-	-	-11,106	-55,296	-	-	-	-	-	-	-	-	-78,830	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-51,264	-	-	-	-	-	-	-535,045	
Licencia de Demolicion	-	-	-6,287	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-28,586	
Anteproyecto	-	-	-4,820	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-21,916	
Revisión de Proyecto	-	-	-	-7,098	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-32,278	
Pago de Licencia de Obra	-	-	-	-48,198	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-219,161	
Revisión de Modificación de Proyecto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Licencia de Modificación de Proyecto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Revisión Finalización de Obra	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-72,386	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-214,046	
Declaratoria de Fabrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-6,445	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-19,058	
Predial, serpar y arbitrios	-	-	-	-	-32,951	-	-	-	-	-	-	-	-50,670	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-299,665	
Legales, Notariales, Registrales, titulación	-1,604	-	-2,533	-3,295	-5,829	-6,590	-3,295	-6,590	-	-7,600	-2,533	-	-	-1,648	-	-1,648	-	-	-	-	-4,943	-1,648	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-149,833	
Comisión de bancos y seguro CAR	-	-	-13,621	-	-13,621	-	-14,385	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-189,283	
Comisión de Estructuración	-	-	-13,621	-	-13,621	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-123,874	
Poliza CAR y Multiesgo	-	-	-	-	-	-	-14,385	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-65,409	
Supervisión de Obra	-991	-991	-991	-991	-991	-991	-1,635	-1,635	-1,635	-1,635	-1,635	-1,635	-1,635	-1,635	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-644	-72,231		
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-135,000	-	-	-	-250,000	-90,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-225,000	-	-	-	-	-	-	-	-1,330,300	
Servicios Públicos	-3,102	-3,102	-3,102	-3,102	-3,102	-3,102	-5,120	-5,120	-5,120	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-2,017	-128,428		
Asesoramiento inmobiliario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos Vecinos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Entrega de Departamentos	-3,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-960,000	
Gastos de Fideicomiso	-	-	-	-	-	-50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-200,000	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Muftas y sanciones	-	-	-30,000	-10,000	-5,000	-5,000	-15,000	-35,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-400,000	
Gastos de Proyectos	-1,969	-1,969	-51,396	-43,106	-37,828	-3,569	-5,169	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,600	-1,600	-3,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-632,202	
Proyecto	-	-	-24,126	-18,532	-18,532	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-398,110	
Proyecto de Arquitectura	-	-	-	-18,532	-18,532	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-168,535	
Proyecto de Estructura	-	-	-7,582	-3,033	-4,549	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-68,950	
Proyecto de Instalac. Eléctricos	-	-	-5,985	-5,985	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-54,428	
Proyecto Instalaciones Sanitarias	-	-	-6,088	-6,088	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-55,365	
Proyecto Instalaciones Gas	-	-	-400	-601	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-4,552	
Proyecto Instalaciones Médicas	-	-	-1,716	-2,574	-	-	-	-	-																								

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%
ANEXO 02.14: FLUJO DE CAJA DE PROYECTOS ANUAL

	2016	2017	2018	2019	2020	Total
INGRESOS	7,710,943	22,800,209	13,028,774	15,703,196	6,217,772	65,460,893
Venta de Departamentos	7,710,943	22,800,209	13,028,774	15,703,196	6,217,772	65,460,893
Cuota Inicial	771,094	2,280,021	1,302,877	1,570,320	621,777	6,546,089
Desembolso	6,939,848	20,520,188	11,725,896	14,132,876	5,595,994	58,914,804
COSTOS/GASTOS	-14,013,599	-16,918,884	-13,682,744	-9,306,760	-2,752,734	-56,674,721
Terreno	-9,495,852	-5,872,535	-4,939,391	-	-	-20,307,777
Construcción	-2,681,894	-6,318,609	-4,095,752	-6,519,611	-1,788,780	-21,404,645
Gastos inmobiliarios	-631,298	-1,173,646	-1,257,122	-846,370	-372,350	-4,280,785
Gastos de Proyectos	-187,177	-269,648	-148,053	-27,323	-	-632,202
Proyecto	-114,695	-195,863	-87,552	-	-	-398,110
Estudios - Suelos, IV, IA	-46,882	-35,878	-23,332	-	-	-106,092
Otros gastos de Proyecto	-25,600	-37,908	-37,169	-27,323	-	-128,000
Publicidad y Comisión Ventas	-289,597	-1,889,124	-1,829,556	-652,883	-151,280	-4,812,441
Otros Gastos	-727,781	-1,395,323	-1,412,871	-1,260,573	-440,324	-5,236,871
Flujo de Caja Anual	-6,302,656	5,881,325	-653,971	6,396,436	3,465,038	8,786,172
Flujo de Caja Acumulado	-6,302,656	-421,331	-1,075,302	5,321,134	8,786,172	8,786,172
Gasto Administrativo	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-2,637,000
Flujo de Caja Anual	-6,830,056	5,353,925	-1,181,371	5,869,036	2,937,638	6,149,172
Flujo de Caja Acumulado	-6,830,056	-1,476,131	-2,657,502	3,211,534	6,149,172	6,149,172
Financiamiento	11,011,800	6,078,200	6,000,000	-	-	23,090,000
F. Propio	832,800	687,200	360,000	-	-	1,880,000
F. Inversionista	10,179,000	5,391,000	5,640,000	-	-	21,210,000
Flujo de Caja Anual Financiamiento	4,181,744	11,432,125	4,818,629	5,869,036	2,937,638	29,239,172
Flujo de Caja Acumulado Financiamiento	4,181,744	15,613,869	20,432,498	26,301,534	29,239,172	29,239,172
Retorno Financiamiento	-	-7,619,315	-8,517,835	-10,171,626	-5,567,395	-31,876,172
R. Propio	-	-761,931	-596,248	-798,499	-465,242	-2,621,921
R. Inversionista	-	-6,857,383	-7,921,587	-9,373,128	-5,102,153	-29,254,251
Flujo de Caja Anual Retorno	4,181,744	3,812,810	-3,699,206	-4,302,590	-2,629,757	-2,637,000
Flujo de Caja Acumulado Retorno	4,181,744	7,994,554	4,295,348	-7,243	-2,637,000	-2,637,000
Flujo de Caja Empresa (Real)	727,781	1,395,323	1,412,871	1,260,573	440,324	5,236,871
Dcto. Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	557,684	1,072,617	1,040,958	929,863	326,533	3,927,654
Dcto. Gastos generales de oficina	170,097	322,706	371,913	330,711	113,792	1,309,218
Flujo de Caja Anual Empresa (Real)	4,909,524	5,208,133	-2,286,335	-3,042,017	-2,189,433	2,599,871
Flujo de Caja Acumulado Empresa (Real)	4,909,524	10,117,657	7,831,322	4,789,305	2,599,871	2,599,871
Flujo de Caja Empresa (Vista Accionistas)	-105,019	1,470,054	1,649,119	2,059,072	905,566	5,978,792
Aporte	-832,800	-687,200	-360,000	-	-	-1,880,000
Retorno	-	761,931	596,248	798,499	465,242	2,621,921
Dcto. Gastos Gerenciamiento de Proyectos	727,781	1,395,323	1,412,871	1,260,573	440,324	5,236,871
Flujo de Caja Anual Empresa (Real)	-105,019	1,470,054	1,649,119	2,059,072	905,566	5,978,792
Flujo de Caja Acumulado Empresa (Real)	-105,019	1,365,035	3,014,154	5,073,226	5,978,792	5,978,792
Impuesto a la Renta (Pago)	-115,664	-226,339	-163,184	-141,814	-2,090,336	-2,737,337
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-1,997,069	-1,997,069
Pago a Cuenta	-115,664	-226,339	-163,184	-141,814	-93,267	-740,268
Flujo de Caja Anual Empresa (después de Impuestos)	-220,684	1,243,715	1,485,935	1,917,258	-1,184,769	3,241,456
Flujo de Caja Acumulado Empresa (después de Impuestos)	-220,684	1,023,031	2,508,967	4,426,225	3,241,456	3,241,456

ANEXO 02: ESCENARIO BASE RETORNO 10%
ANEXO 02.15: TABLA DE RESUMEN INVERSIONISTA Y EMPRESA

	2016	2017	2018	2019	2020
Inversionistas	-10,179,000	1,466,383	2,281,587	9,373,128	5,102,153
Aporte	-10,179,000	-5,391,000	-5,640,000	-	-
Retorno	-	6,857,383	7,921,587	9,373,128	5,102,153

VAN	
0.0%	8,044,251
10.0%	3,242,448
20.0%	426,845
22.1%	0
32.1%	-1,527,632
42.1%	-2,461,573
52.1%	-3,031,413
62.1%	-3,372,019
72.1%	-3,565,305

TIR	22.1%
------------	--------------

FC ACCIONISTA	2016	2017	2018	2019	2020
Empresa	-850,754	295,478	518,983	913,951	106,496
Ingresos	727,781	2,157,254	2,009,119	2,059,072	905,566
Retorno	-	761,931	596,248	798,499	465,242
Dcto. Gerenciamiento	727,781	1,395,323	1,412,871	1,260,573	440,324
Egresos	-1,578,534	-1,861,776	-1,490,136	-1,145,122	-799,070
Aporte	-832,800	-687,200	-360,000	-	-
IR	-218,334	-647,176	-602,736	-617,722	-271,670
Gasto Adm.	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400

VAN	
0.0%	984,155
1.0%	930,662
2.5%	855,286
10.0%	551,071
33.9%	54,118
38.9%	0
48.9%	-80,710
58.9%	-135,358
68.9%	-172,500

RENDIMIENTO DE CTA AHORROS
DEPOSITOS A PLAZO
FONDOS MUTUOS

TIR	38.9%
------------	--------------

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%

ANEXO 03.01 : CUADRO DE AREAS PROYECTO A

Piso	Tipo	Dpto.	Área Techada (m2)	Área Vendible (m2)	Área Común (m2)	Área Total	N° Dormitorios	Estacionamientos	Vista	Precio por m ²	Precio de Venta
1	A	101	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	4,935.48	340,547.86
1	B	102	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	4,824.63	354,369.00
1	C	103	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	4,831.10	365,231.17
1	D	104	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	4,218.22	377,235.35
2	A	201	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	4,959.39	342,198.15
2	B	202	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	4,847.10	356,019.28
2	C	203	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	4,831.10	365,231.17
2	D	204	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	4,218.22	377,235.35
3	A	301	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	4,959.39	342,198.15
3	B	302	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	5,071.78	372,522.13
3	C	303	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	4,962.08	375,132.88
3	D	304	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	4,476.57	400,339.34
4	A	401	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	8,184.41	564,724.47
4	B	402	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	8,369.88	614,767.69
4	C	403	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	8,188.84	619,076.17
4	D	404	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	7,387.61	660,674.00
5	A	501	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	6,577.22	453,828.38
5	B	502	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	6,706.13	492,565.51
5	C	503	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	6,555.60	495,603.69
5	D	504	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	6,433.86	575,380.12
6	A	601	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	6,888.15	475,282.08
6	B	602	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	8,513.10	625,287.29
6	C	603	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	8,655.98	654,392.13
6	D	606	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	8,167.46	730,416.29
7	A	701	58.00	58.00	11.00	69.00	2	1	Interior	7,629.58	526,440.92
7	B	702	62.45	62.45	11.00	73.45	2	1	Interior	7,441.67	546,590.89
7	C	703	64.60	64.60	11.00	75.60	2	1	Exterior	9,401.39	710,744.74
7	D	704	78.43	78.43	11.00	89.43	3	1	Exterior	10,204.71	912,607.61
Total		28	1,844.36	1,844.36	308.00	2,152.36	63.00	28.00			14,026,641.82

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%

ANEXO 03.02: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	A	
Ubicación	Barranco	
Fecha actualización		
DATOS DE DISEÑO		
Area Total Terreno	465.00	
Número de Dpts.	28	
Area Vendible Total	2,152.36	
Area Construida Total	4,240.15	
Nº Ascensores	1	
Nº de Estacionamientos Total	28	
INGRESOS		
	14,026,641.82	
Venta de Departamentos	14,026,641.82	
COSTOS/GASTOS		
	13,168,492.78	
Terreno		
Terreno	4,345,851.55	
Alcabala	4,010,000.00	
Demolicion	120,300.00	3.0%
Otros costos de terreno	140,350.00	3.5%
	75,201.55	1.9%
Construcción		
Costo directo TOTAL	6,317,822.31	48.0%
	6,317,822.31	
Gastos inmobiliarios		
	946,581.75	
Licencias	157,924.61	
Licencia de Demolicion	8,437.55	0.1%
Anteproyecto	6,468.79	0.1%
Revision de Proyecto	9,527.08	0.2%
Pago de Licencia de Obra	64,687.92	1.0%
Revision de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Revision Finalizacion de Obra	63,178.22	1.0%
Declaratoria de Fabrica	5,625.04	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	88,449.51	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	44,224.76	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	55,869.01	
Comision de Estructuracion	36,562.74	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	19,306.27	0.3%
Supervision de Obra	37,906.93	0.6%
Gastos financieros	120,300.00	3.0%
Servicios Públicos	37,906.93	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	14,000.00	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	
Gastos de Proyectos		
	180,820.95	
Proyecto	117,506.66	
Proyecto de Arquitectura	49,745.01	0.8%
Proyecto de Estructura	20,351.38	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	16,065.13	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	16,341.74	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,343.54	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	5,756.67	0.1%
Proyecto Habilitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	7,903.18	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%

ANEXO 03.02: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Estudios - Suelos, IV, IA	31,314.29	
Estudio de Suelos	9,207.90	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	7,516.17	0.1%
Proyecto Impacto Vial	14,590.22	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	255,284.88	1.8%
Publicidad y Marketing	210,399.63	1.5%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	28,053.28	0.2%
Mejoramiento entorno	16,831.97	0.1%
Otros Gastos	1,122,131.35	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	841,598.51	6.0%
Gastos generales de oficina	280,532.84	2.0%
MARGEN	858,149.04	
MARGEN (%)	6.12%	
FINANCIAMIENTO	6,600,000.00	100.0%
Propio	660,000.00	10.0%
Inversionistas	5,940,000.00	90.0%
RETORNO INVERSION	7,458,149.04	100.0%
Propio	745,814.90	10.0%
Inversionistas	6,712,334.14	90.0%
RETORNO REAL	8,580,280.39	
Propio	1,867,946.25	283.0%
Inversionistas	6,712,334.14	113.0%
Impuesto a la Renta	257,444.71	30.0%

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%
CRONOGRAMA DE VENTAS PROYECTO A

Ventas		Ene-16	Feb-16	Mar-16	Abr-16	May-16	Jun-16	Jul-16	Ago-16	Set-16	Oct-16	Nov-16	Dic-16	Ene-17	Feb-17	Mar-17	Abr-17	May-17	Jun-17	Jul-17	Ago-17	Set-17	
Velocidad de Ventas		-	-	-	372,522	-	1,108,221	765,571	475,282	-	1,035,807	742,467	1,226,020	996,312	546,591	3,671,484	698,217	1,117,853	575,380	694,917	-	-	14,026,642
101		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	340,548
102		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	354,369
103		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	365,231	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	365,231
104		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	377,235	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	377,235
201		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	342,198	-	-	-	-	-	-	342,198
202		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	356,019	-	-	-	-	-	356,019
203		-	-	-	-	-	-	365,231	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	365,231
204		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	377,235	-	-	-	-	-	-	-	-	377,235
301		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	342,198	-	-	-	-	-	342,198
302		-	-	-	372,522	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	372,522
303		-	-	-	-	-	-	-	-	-	375,133	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	375,133
304		-	-	-	-	-	-	400,339	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	400,339
401		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	564,724	-	-	-	-	-	-	564,724
402		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	614,768	-	-	-	-	-	-	614,768
403		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	619,076	-	-	-	-	-	-	-	-	619,076
404		-	-	-	-	-	-	-	-	-	660,674	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	660,674
501		-	-	-	-	-	453,828	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	453,828
502		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	492,566	-	-	-	492,566
503		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	495,604	-	-	-	-	-	-	-	-	-	495,604
504		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	575,380	-	-	575,380
601		-	-	-	-	-	-	-	475,282	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	475,282
602		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	625,287	-	-	-	625,287
603		-	-	-	-	-	654,392	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	654,392
606		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	730,416	-	-	-	-	-	-	-	-	-	730,416
701		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	526,441	-	-	-	-	-	-	526,441
702		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	546,591	-	-	-	-	-	-	-	546,591
703		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	710,745	-	-	-	-	-	-	710,745
704		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	912,608	-	-	-	-	-	-	912,608
Velocidad de Ventas		-	-	-	1	-	2	2	1	-	2	2	2	2	1	6	2	2	1	2	-	-	14,026,642
101																							340,548
102																							354,369
103												1											365,231
104												1											377,235
201																1							342,198
202																	1						356,019
203								1															365,231
204														1									377,235
301																	1						342,198
302					1																		372,522
303											1												375,133
304								1															400,339
401																	1						564,724
402																	1						614,768
403															1								619,076
404											1												660,674
501							1																453,828
502																			1				492,566
503													1										495,604
504																					1		575,380
601									1														475,282
602																			1				625,287
603							1																654,392
606													1										730,416
701																	1						526,441
702																1							546,591
703																	1						710,745
704																	1						912,608

Otros Gastos	1,122,131	-	-	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-66,008	-	-
Comisiones de gerencia de proyectos y ad	841,599	-	-	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-49,506	-	-
Gastos generales de oficina	280,533	-	-	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-16,502	-	-
Flujo de Caja Mensual Operativo	858,149	-1,482,495	-3,053,058	-281,534	-1,144,046	-519,786	707,876	311,636	85,048	-423,863	581,274	182,000	642,539	415,501	-161,519	2,915,111	547,083	-13,435	-27,793	-121,660	-450,063	2,149,335
Flujo de Caja Acumulado Operativo	9,680,790	-1,482,495	-4,535,553	-4,817,087	-5,961,133	-6,480,920	-5,773,044	-5,461,408	-5,376,359	-5,800,223	-5,218,949	-5,036,949	-4,394,410	-3,978,910	-4,140,428	-1,225,318	-678,235	-691,670	-719,463	-841,123	-1,291,186	858,149
Financiamiento	6,600,000	3,630,000	2,970,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F. Propio	660,000	660,000																				
F. Inversionista	#####	#####	#####																			
Flujo de Caja Mensual Financiamiento	7,458,149	2,147,505	-83,058	-281,534	-1,144,046	-519,786	707,876	311,636	85,048	-423,863	581,274	182,000	642,539	415,501	-161,519	2,915,111	547,083	-13,435	-27,793	-121,660	-450,063	2,149,335
Flujo de Caja Acumulado Financiamiento		2,147,505	2,064,447	1,782,913	638,867	119,080	826,956	1,138,592	1,223,641	799,777	1,381,051	1,563,051	2,205,590	2,621,090	2,459,572	5,374,682	5,921,765	5,908,330	5,880,537	5,758,877	5,308,814	7,458,149
Retorno Financiamiento	7,458,149	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R. Propio	745,815																					
R. Inversionista	#####																					
Flujo de Caja Mensual Retorno	-	2,147,505	-83,058	-281,534	-1,144,046	-519,786	707,876	311,636	85,048	-423,863	581,274	182,000	642,539	415,501	-161,519	2,915,111	547,083	-1,355,902	-1,370,260	-1,464,127	-1,792,530	61,053
Flujo de Caja Acumulado Retorno		2,147,505	2,064,447	1,782,913	638,867	119,080	826,956	1,138,592	1,223,641	799,777	1,381,051	1,563,051	2,205,590	2,621,090	2,459,572	5,374,682	5,921,765	4,565,864	3,195,603	1,731,477	-61,053	0
TIR																						
Empresa	7.6%	-660,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	745,815
Inversionista	8.8%	-2,970,000	-2,970,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,342,467	1,342,467	1,342,467	1,342,467	1,342,467

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%

ANEXO 03.04 : CUADRO DE AREAS PROYECTO B

Piso	Tipo	Dpto.	Área Techada (m2)	Área Vendible (m2)	Área Común (m2)	Área Total	N° Dormitorios	Estacionamientos	Vista	Precio por m ²	Precio de Venta
1	A	101	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	6,296.31	352,593.22
1	B	102	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	6,676.66	400,599.65
1	C	103	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	4,587.54	412,878.90
1	D	104	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	4,635.32	426,449.12
2	A	201	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	6,907.88	386,841.00
2	B	202	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	6,707.75	402,465.23
2	C	203	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	4,587.54	412,878.90
2	D	204	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	4,635.32	426,449.12
3	A	301	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	6,907.88	386,841.00
3	B	302	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	7,018.68	421,121.03
3	C	303	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	4,711.92	424,072.38
3	D	304	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	6,167.87	567,444.00
4	A	401	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	12,887.19	721,682.71
4	B	402	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	12,470.39	748,223.65
4	C	403	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	8,371.86	753,467.43
4	D	404	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	10,039.28	923,613.53
5	A	501	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	9,334.17	522,713.29
5	B	502	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	9,280.42	556,825.16
5	C	503	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	8,411.10	756,999.00
5	D	504	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	9,191.05	845,576.78
6	A	601	44.00	44.00	12.00	56.00	2	1	Interior	10,370.23	580,732.67
6	B	602	48.00	48.00	12.00	60.00	2	1	Interior	10,999.98	659,999.00
6	C	603	78.00	78.00	12.00	90.00	3	1	Exterior	9,862.96	887,666.00
6	D	606	80.00	80.00	12.00	92.00	3	1	Exterior	10,851.22	998,312.02
Total		24	1,500.00	1,500.00	288.00	1,788.00	60.00	24.00			13,976,444.80

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%

ANEXO 03.05: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	B	
Ubicación	Miraflores	
Fecha actualización		
DATOS DE DISEÑO		
Area Total Terreno	450.00	
Número de Dpts.	24	
Area Vendible Total	1,788.00	
Area Construida Total	3,522.36	
Nº Ascensores	1	
Nº de Estacionamientos Total	24	
INGRESOS		
	13,976,444.80	
Venta de Departamentos	13,976,444.80	
COSTOS/GASTOS		
	13,152,536.44	
Terreno		
Terreno	5,418,767.51	
Alcabala	5,000,000.00	
Demolicion	150,000.00	3.0%
Otros costos de terreno	175,000.00	3.5%
	93,767.51	1.9%
Construcción		
Costo directo TOTAL	4,582,590.36	34.8%
	4,582,590.36	
Gastos inmobiliarios		
	942,718.45	
Licencias	114,549.56	
Licencia de Demolicion	6,120.12	0.1%
Anteproyecto	4,692.10	0.1%
Revisión de Proyecto	6,910.40	0.2%
Pago de Licencia de Obra	46,920.95	1.0%
Revisión de Modificación de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificación de Proyecto	-	0.0%
Revisión Finalización de Obra	45,825.90	1.0%
Declaratoria de Fabrica	4,080.08	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	64,156.27	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	32,078.13	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	40,524.21	
Comision de Estructuración	26,520.54	0.6%
Poliza CAR y Multirriesgo	14,003.67	0.3%
Supervision de Obra	11,914.73	0.3%
Gastos financieros	250,000.00	5.0%
Servicios Públicos	27,495.54	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	12,000.00	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	
Gastos de Proyectos		
	139,946.29	
Proyecto	85,232.67	
Proyecto de Arquitectura	36,082.21	0.8%
Proyecto de Estructura	14,761.74	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	11,652.74	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	11,853.37	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	974.53	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	4,175.56	0.1%
Proyecto Habilitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	5,732.52	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%		
ANEXO 03.05: PRESUPUESTO DE PROYECTO		
Estudios - Suelos, IV, IA	22,713.61	
Estudio de Suelos	6,678.89	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	5,451.81	0.1%
Proyecto Impacto Vial	10,582.92	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	950,398.25	2.0%
Publicidad y Marketing	419,293.34	3.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	111,811.56	0.8%
Mejoramiento entorno	419,293.34	3.0%
Otros Gastos	1,118,115.58	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	838,586.69	6.0%
Gastos generales de oficina	279,528.90	2.0%
MARGEN	823,908.36	
MARGEN (%)	5.89%	
FINANCIAMIENTO	6,300,000.00	100.0%
Propio	441,000.00	7.0%
Inversionistas	5,859,000.00	93.0%
RETORNO INVERSION	7,123,908.36	100.0%
Propio	498,673.59	7.0%
Inversionistas	6,625,234.77	93.0%
RETORNO REAL	8,242,023.94	
Propio	1,616,789.17	366.6%
Inversionistas	6,625,234.77	113.1%
Impuesto a la Renta	247,172.51	30.0%

Flujo de Caja Mensual	823,908	-5,350,432	-223,275	-392,346	2,082,777	845,175	962,775	7,211	3,352,262	482,877	-521,557	-239,276	-60,342	308,459	445,391	-149,106	-68,722	-292,466	-63,336	-239,184	-62,976	-
Flujo de Caja Acumulado	823,908	-5,350,432	-5,573,707	-5,966,053	-3,883,276	-3,038,101	-2,075,326	-2,068,115	1,284,147	1,767,024	1,245,467	1,006,190	945,848	1,254,307	1,699,698	1,550,592	1,481,870	1,189,405	1,126,068	886,884	823,908	823,908
Financiamiento	6,300,000	6,211,800	88,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F. Propio	441,000	352,800	88,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F. Inversionista	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####
Flujo de Caja Mensual Financiamiento	7,123,908	861,368	-135,075	-392,346	2,082,777	845,175	962,775	7,211	3,352,262	482,877	-521,557	-239,276	-60,342	308,459	445,391	-149,106	-68,722	-292,466	-63,336	-239,184	-62,976	-
Flujo de Caja Acumulado Financiamiento		861,368	726,293	333,947	2,416,724	3,261,899	4,224,674	4,231,885	7,584,147	8,067,024	7,545,467	7,306,190	7,245,848	7,554,307	7,999,698	7,850,592	7,781,870	7,489,405	7,426,068	7,186,884	7,123,908	7,123,908
Retorno Financiamiento	7,123,908	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-3,312,617	-	-1,987,570	-	-	-1,823,721
R. Propio	498,674	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-498,674
R. Inversionista	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####
Flujo de Caja Mensual Retorno	-	861,368	-135,075	-392,346	2,082,777	845,175	962,775	7,211	3,352,262	482,877	-521,557	-239,276	-60,342	308,459	445,391	-149,106	-3,381,339	-292,466	-2,050,907	-239,184	-62,976	-1,823,721
Flujo de Caja Acumulado Retorno		861,368	726,293	333,947	2,416,724	3,261,899	4,224,674	4,231,885	7,584,147	8,067,024	7,545,467	7,306,190	7,245,848	7,554,307	7,999,698	7,850,592	4,469,253	4,176,787	2,125,881	1,886,697	1,823,721	0
TIR																						
Empresa	7.7%	-352,800	-88,200.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	498,674
Inversionista	9.3%	-5,859,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,312,617	-	1,987,570	-	-	1,325,047

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%

ANEXO 03.07 : CUADRO DE AREAS PROYECTO C

Piso	Tipo	Dpto.	Área Techada (m2)	Área Vendible (m2)	Área Común (m2)	Área Total	N° Dormitorios	Estacionamientos	Vista	Precio por m ²	Precio de Venta
1	A	1-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	4,878.05	341,464
1	B	1-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,542.21	387,955
1	C	1-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	4,098.75	409,875
1	D	1-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	4,129.88	412,988
2	A	2-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,351.87	374,631
2	B	2-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,568.02	389,762
2	C	2-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	5,808.27	580,827
2	D	2-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	5,814.14	581,414
3	A	3-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,351.87	374,631
3	B	3-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,826.12	407,829
3	C	3-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	5,630.69	563,069
3	D	3-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	5,630.69	563,069
4	A	4-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	5,709.79	399,685
4	B	4-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,215.76	435,103
4	C	4-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	5,301.89	530,189
4	D	4-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	5,350.80	535,080
5	A	5-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,026.36	421,845
5	B	5-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,419.63	449,374
5	C	5-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	5,896.98	589,698
5	D	5-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	5,896.98	589,698
6	A	6-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,194.38	433,606
6	B	6-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	8,218.76	575,313
6	C	6-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	6,720.40	672,040
6	D	6-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	6,720.40	672,040
7	A	7-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,194.38	433,606
7	B	7-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	8,218.76	575,313
7	C	7-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	6,720.40	672,040
7	D	7-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	6,720.40	672,040
8	A	8-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,720.00	470,400
8	B	8-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	8,400.00	588,000
8	C	8-C	80.00	80.00	20.00	100.00	3	1	Exterior	6,720.40	672,040
8	D	8-D	80.00	80.00	20.00	100.00	3	2	Exterior	6,720.40	672,040
9	A	9-A	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	6,720.00	470,400
9	B	9-B	50.00	50.00	20.00	70.00	2	1	Interior	9,088.80	636,216
9	E	9-C	85.00	81.00	20.00	101.00	3	1	Exterior	8,015.43	809,558
9	E	9-D	87.00	81.00	20.00	101.00	3	2	Exterior	7,964.20	804,384
Total	0		2,352.00	2,342.00	720.00	3,062.00	90.00	45.00			19,167,222

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%

ANEXO 03.08: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	C
Ubicación	San Isidro
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	510.00
Número de Dpts.	-
Area Vendible Total	3,062.00
Area Construida Total	6,032.14
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	45

INGRESOS	19,167,222.43	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	19,167,222.43	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	17,500,813.94	
----------------------	----------------------	--

Terreno	5,643,767.51	
Terreno	5,000,000.00	
Alcabala	150,000.00	3.0%
Demolicion	400,000.00	8.0%
Otros costos de terreno	93,767.51	1.9%

Construcción	7,238,568.00	
Costo directo TOTAL	7,238,568.00	41.4%

Gastos inmobiliarios	1,349,213.04	
Licencias	180,940.19	
Licencia de Demolicion	9,667.23	0.1%
Anteproyecto	7,411.54	0.1%
Revision de Proyecto	10,915.54	0.2%
Pago de Licencia de Obra	74,115.40	1.0%
Revision de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Revision Finalizacion de Obra	72,385.68	1.0%
Declaratoria de Fabrica	6,444.82	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	101,339.95	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	50,669.98	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	64,011.23	
Comision de Estructuracion	41,891.31	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	22,119.92	0.3%
Supervision de Obra	18,820.28	0.3%
Gastos financieros	500,000.00	10.0%
Servicios Públicos	43,431.41	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	-	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	

Gastos de Proyectos	202,509.79	
Proyecto	134,631.82	
Proyecto de Arquitectura	56,994.74	0.8%
Proyecto de Estructura	23,317.35	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	18,406.43	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	18,723.35	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,539.34	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	6,595.64	0.1%
Proyecto Habilitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	9,054.97	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%

Estudios - Suelos, IV, IA	35,877.97	
Estudio de Suelos	10,549.84	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	8,611.56	0.1%
Proyecto Impacto Vial	16,716.57	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	1,533,377.79	2.0%
Publicidad y Marketing	766,688.90	4.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	191,672.22	1.0%
Mejoramiento entorno	575,016.67	3.0%
Otros Gastos	1,533,377.79	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	1,150,033.35	6.0%
Gastos generales de oficina	383,344.45	2.0%
MARGEN	1,666,408.49	
MARGEN (%)	8.69%	
FINANCIAMIENTO	5,800,000.00	100.0%
Propio	580,000.00	10.0%
Inversionistas	5,220,000.00	90.0%
RETORNO INVERSION	7,466,408.49	100.0%
Propio	746,640.85	10.0%
Inversionistas	6,719,767.64	90.0%
RETORNO REAL	8,999,786.29	
Propio	2,280,018.64	393.1%
Inversionistas	6,719,767.64	128.7%
Impuesto a la Renta	499,922.55	30.0%

Flujo de Caja Acumulado Financiamiento		305,773	534,171	70,927	1,617,190	2,190,314	1,856,619	1,414,719	1,927,620	2,607,942	2,592,235	3,117,576	4,162,163	4,298,390	5,904,485	5,471,521	6,767,652	6,011,842	5,582,598	4,479,141	4,113,064	8,300,618	7,960,013	7,893,680	7,466,408
Retorno Financiamiento	7,466,408	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-1,679,942	-1,679,942	-1,679,942	-2,426,583
R. Propio	746,641																								-746,641
R. Inversionista	6,719,768																					#####	#####	#####	#####
Flujo de Caja Mensual Retorno	-	305,773	228,398	-463,244	1,546,263	573,124	-333,696	-441,900	512,901	680,322	-15,707	525,341	1,044,587	136,227	1,606,095	-432,964	1,296,131	-755,809	-429,244	-1,103,458	-366,076	2,507,612	-2,020,547	-1,746,275	-2,853,854
Flujo de Caja Acumulado Retorno		305,773	534,171	70,927	1,617,190	2,190,314	1,856,619	1,414,719	1,927,620	2,607,942	2,592,235	3,117,576	4,162,163	4,298,390	5,904,485	5,471,521	6,767,652	6,011,842	5,582,598	4,479,141	4,113,064	6,620,676	4,600,129	2,853,854	0
TIR																									
Empresa	14.1%	-580,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	746,641
Inversionista	15.1%	-5,220,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,679,942	1,679,942	1,679,942	1,679,942

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%

ANEXO 03.10 : CUADRO DE AREAS PROYECTO D

Piso	Tipo	Dpto.	Área Techada (m2)	Área Vendible (m2)	Área Común (m2)	Área Total	N° Dormitorios	Estacionamientos	Vista	Precio por m ²	Precio de Venta
1	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	4,882.21	229,464
1	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	5,546.93	260,706
1	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	5,860.33	275,436
1	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	5,904.86	277,528
2	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	5,356.42	251,752
2	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	5,572.76	261,920
2	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	8,304.60	390,316
2	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	8,312.99	390,710
3	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	5,356.42	251,752
3	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	5,831.08	274,061
3	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	8,050.69	378,382
3	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	8,050.69	378,382
4	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	6,857.57	322,306
4	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,465.26	350,867
4	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	9,096.69	427,544
4	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	9,180.61	431,489
5	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,237.78	340,176
5	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,710.12	362,375
5	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	10,117.71	475,533
5	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	10,117.71	475,533
6	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,439.58	349,660
6	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	9,870.90	463,932
6	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	11,530.49	541,933
6	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	11,530.49	541,933
7	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,439.58	349,660
7	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	9,870.90	463,932
7	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	11,530.49	541,933
7	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	11,530.49	541,933
8	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	7,439.58	349,660
8	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	9,870.90	463,932
8	C	C	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Exterior	11,530.49	541,933
8	D	D	42.00	42.00	5.00	47.00	2	2	Exterior	11,530.49	541,933
9	A	A	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	10,845.22	509,725
9	B	B	42.00	42.00	5.00	47.00	2	1	Interior	11,457.74	538,514
9	E	C	42.00	81.00	5.00	86.00	2	1	Exterior	10,042.49	863,654
9	E	D	42.00	81.00	5.00	86.00	2	2	Exterior	10,731.68	922,925
Total	0		1,512.00	1,590.00	180.00	1,770.00	72.00	45.00			15,333,426

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%
ANEXO 03.11: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	D
Ubicación	Lince
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	352.00
Número de Dpts.	-
Area Vendible Total	1,770.00
Area Construida Total	3,486.90
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	45

INGRESOS	15,333,425.71	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	15,333,425.71	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	14,218,843.66	
----------------------	----------------------	--

Terreno	4,899,390.76	
Terreno	4,500,000.00	
Alcabala	135,000.00	3.0%
Demolicion	180,000.00	4.0%
Otros costos de terreno	84,390.76	1.9%

Construcción	5,062,978.80	
Costo directo TOTAL	5,062,978.80	35.6%

Gastos inmobiliarios	1,161,194.18	
Licencias	126,557.68	
Licencia de Demolicion	6,761.69	0.1%
Anteproyecto	5,183.96	0.1%
Revision de Proyecto	7,634.81	0.2%
Pago de Licencia de Obra	51,839.63	1.0%
Revision de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Revision Finalizacion de Obra	50,629.79	1.0%
Declaratoria de Fabrica	4,507.79	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	70,881.70	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	35,440.85	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	44,772.33	
Comision de Estructuracion	29,300.66	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	15,471.67	0.3%
Supervision de Obra	13,163.74	0.3%
Gastos financieros	450,000.00	10.0%
Servicios Públicos	30,377.87	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	-	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	

Gastos de Proyectos	151,262.19	
Proyecto	94,167.53	
Proyecto de Arquitectura	39,864.67	0.8%
Proyecto de Estructura	16,309.20	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	12,874.28	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	13,095.95	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,076.69	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	4,613.29	0.1%
Proyecto Habilitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	6,333.45	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%

ANEXO 03.11: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Estudios - Suelos, IV, IA	25,094.66	
Estudio de Suelos	7,379.03	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	6,023.31	0.1%
Proyecto Impacto Vial	11,692.32	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	1,717,343.68	2.0%
Publicidad y Marketing	1,073,339.80	7.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	184,001.11	1.2%
Mejoramiento entorno	460,002.77	3.0%
Otros Gastos	1,226,674.06	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	920,005.54	6.0%
Gastos generales de oficina	306,668.51	2.0%
MARGEN	1,114,582.04	
MARGEN (%)	7.27%	
FINANCIAMIENTO	6,100,000.00	100.0%
Propio	366,000.00	6.0%
Inversionistas	5,734,000.00	94.0%
RETORNO INVERSION	7,214,582.04	100.0%
Propio	432,874.92	6.0%
Inversionistas	6,781,707.12	94.0%
RETORNO REAL	8,441,256.10	
Propio	1,659,548.98	453.4%
Inversionistas	6,781,707.12	118.3%
Impuesto a la Renta	334,374.61	30.0%

ANEXO 03: ESCENARIO PESMISTA RETORNO 10%

CRONOGRAMA DE VENTAS PROYECTO D

Ventas	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	
Velocidad de Ventas	322,306	-	275,436	277,528	1,219,419	378,382	-	1,339,187	538,514	340,176	251,752	1,662,886	-	1,102,746	793,685	737,993	2,221,374	541,933	2,278,450	541,933	509,725	15,333,426
A	-	-	-	-	229,464	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	229,464
B	-	-	-	-	260,706	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	260,706
C	-	-	275,436	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	275,436
D	-	-	-	277,528	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	277,528
A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	251,752	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	251,752
B	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	261,920	-	-	-	-	-	-	-	-	-	261,920
C	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	390,316	-	-	-	-	390,316
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	390,710	-	-	-	-	-	-	-	390,710
A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	251,752	-	-	-	-	-	-	251,752
B	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	274,061	-	-	-	-	-	274,061
C	-	-	-	-	378,382	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	378,382
D	-	-	-	-	-	378,382	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	378,382
A	322,306	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	322,306
B	-	-	-	-	350,867	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	350,867
C	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	427,544	-	-	-	-	-	-	-	-	-	427,544
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	431,489	-	-	-	-	-	-	-	-	-	431,489
A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	340,176	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	340,176
B	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C	-	-	-	-	-	-	-	475,533	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	475,533
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	475,533	-	-	-	-	475,533
B	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	349,660	-	-	-	-	349,660
C	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	463,932	-	-	-	-	463,932
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	541,933	-	-	-	-	-	-	-	-	-	541,933
A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	541,933	-	-	-	-	-	-	541,933
B	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	349,660	-	-	349,660
C	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	463,932	-	-	463,932
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	541,933	-	-	-	-	541,933
A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	349,660	-	-	-	541,933	-	-	-	541,933
B	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	463,932	-	-	463,932
C	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	541,933	-	-	541,933
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	541,933	-	541,933
A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	509,725	509,725
B	-	-	-	-	-	-	-	-	538,514	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	538,514
C	-	-	-	-	-	-	-	863,654	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	863,654
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	922,925	-	-	922,925
Velocidad de Ventas	1	-	1	1	4	1	-	2	1	1	1	4	-	3	2	2	5	1	4	1	1	15,333,426
A					1																	229,464
B					1																	260,706
C			1																			275,436
D				1																		277,528
A											1											251,752
B												1										261,920
C																	1					390,316
D															1							390,710
A																1						251,752
B																	1					274,061
C						1											1					378,382
D							1															378,382
A	1																					322,306
B					1																	350,867
C												1										427,544
D											1											431,489
A										1												340,176
B																						-
C								1														475,533
D																						-
A																	1					475,533
B																	1					349,660
C																	1					463,932
D												1										541,933
A																						541,933
B																				349,660		349,660
C																				463,932		463,932
D																	1					541,933
A																					541,933	541,933
B																						509,725
C								1		1												863,654
D																			1			922,925

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%
ANEXO 03.14: FLUJO DE CAJA DE PROYECTOS ANUAL

	2016	2017	2018	2019	2020	Total
INGRESOS	5,725,889	22,737,989	12,557,309	15,389,132	6,093,416	62,503,735
Venta de Departamentos	5,725,889	22,737,989	12,557,309	15,389,132	6,093,416	62,503,735
Cuota Inicial	572,589	2,273,799	1,255,731	1,538,913	609,342	6,250,373
Desembolso	5,153,300	20,464,190	11,301,578	13,850,219	5,484,075	56,253,361
COSTOS/GASTOS	-15,470,731	-16,609,764	-13,600,917	-9,475,715	-2,883,561	-58,040,687
Terreno	-9,495,852	-5,872,535	-4,939,391	-	-	-20,307,777
Terreno	-9,010,000	-5,000,000	-4,500,000	-	-	-18,510,000
Alcabala	-270,300	-150,000	-135,000	-	-	-555,300
Demolicion	-140,350	-535,000	-220,000	-	-	-895,350
Otros costos de terreno	-75,202	-187,535	-84,391	-	-	-347,127
Construcción	-4,106,585	-6,335,569	-4,113,535	-6,722,339	-1,923,932	-23,201,959
Costo directo TOTAL	-4,106,585	-6,335,569	-4,113,535	-6,722,339	-1,923,932	-23,201,959
Gastos inmobiliarios	-691,928	-1,209,375	-1,267,683	-850,866	-379,856	-4,399,707
Licencias	-99,934	-224,744	-121,326	-78,830	-55,138	-579,972
Licencia de Demolicion	-14,558	-9,667	-6,762	-	-	-30,987
Anteproyecto	-11,161	-7,412	-5,184	-	-	-23,756
Revisión de Proyecto	-9,527	-17,826	-7,635	-	-	-34,988
Pago de Licencia de Obra	-64,688	-121,036	-51,840	-	-	-237,564
Revisión de Modificación de Proyecto	-	-	-	-	-	-
Licencia de Modificación de Proyecto	-	-	-	-	-	-
Revisión Finalización de Obra	-	-63,178	-45,826	-72,386	-50,630	-232,020
Declaratoria de Fabrica	-	-5,625	-4,080	-6,445	-4,508	-20,658
Predial, serpar y arbitrios	-44,225	-126,973	-67,519	-50,670	-35,441	-324,827
Legales, Notariales, Registrales, titulación	-33,169	-45,249	-52,598	-24,310	-7,088	-162,414
Comision de bancos y seguro CAR	-69,129	-69,155	-51,421	-15,472	-	-205,177
Comision de Estructuración	-49,823	-55,152	-29,301	-	-	-134,275
Poliza CAR y Multiriesgo	-19,306	-14,004	-22,120	-15,472	-	-70,902
Supervision de Obra	-21,661	-25,182	-13,875	-16,238	-4,850	-81,806
Gastos financieros	-60,150	-185,150	-510,000	-340,000	-225,000	-1,320,300
Servicios Públicos	-21,661	-33,922	-43,945	-35,345	-4,340	-139,212
Asesoramiento inmobiliario	-	-	-	-	-	-
Gastos Vecinos	-192,000	-240,000	-240,000	-240,000	-48,000	-960,000
Entrega de Departamentos	-	-14,000	-12,000	-	-	-26,000
Gastos de Fideicomiso	-50,000	-100,000	-50,000	-	-	-200,000
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	-100,000	-145,000	-105,000	-50,000	-	-400,000
Gastos de Proyectos	-221,137	-269,648	-156,431	-27,323	-	-674,539
Proyecto	-141,509	-195,863	-94,168	-	-	-431,539
Proyecto de Arquitectura	-49,745	-93,077	-39,865	-	-	-182,687
Proyecto de Estructura	-27,732	-30,698	-16,309	-	-	-74,740
Proyecto de Instalac. Eléctricos	-21,892	-24,233	-12,874	-	-	-58,999
Proyecto Instalaciones Sanitarias	-22,268	-24,650	-13,096	-	-	-60,014
Proyecto Instalaciones Gas	-1,831	-2,027	-1,077	-	-	-4,934
Proyecto Instalaciones Mecánicas	-7,844	-8,683	-4,613	-	-	-21,141
Proyecto Habilitación Urbana	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Paisajismo	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Iluminación	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Diseño	-10,196	-12,494	-6,333	-	-	-29,024
Asesoría en Proyectos	-	-	-	-	-	-
Estudios - Suelos, IV, IA	-54,028	-35,878	-25,095	-	-	-115,001
Estudio de Suelos	-15,887	-10,550	-7,379	-	-	-33,816
Proyecto Impacto Ambiental	-12,968	-8,612	-6,023	-	-	-27,603
Proyecto Impacto Vial	-25,173	-16,717	-11,692	-	-	-53,582
Otros gastos de Proyecto	-25,600	-37,908	-37,169	-27,323	-	-128,000

Publicidad y Comisión Ventas	-253,223	-1,631,823	-1,783,278	-639,825	-148,255	-4,456,405
Publicidad y Marketing	-241,771	-773,662	-1,001,951	-377,204	-75,134	-2,469,722
Periodicos y Revistas	-	-	-	-	-	-
Webs	-	-	-	-	-	-
Gasto en Ferias	-	-	-	-	-	-
Diseño Virtual, 3D	-	-	-	-	-	-
Brosures y Flyers	-	-	-	-	-	-
Paneles Exteriores y Moviles	-	-	-	-	-	-
Comisiones de Agencias	-	-	-	-	-	-
Alquileres	-	-	-	-	-	-
Caseta de Venta y Dpto. Piloto	-	-	-	-	-	-
Implementacion Caseta y Piloto	-	-	-	-	-	-
Otros Gatos de Publicidad	-	-	-	-	-	-
Comisión de ventas	-11,452	-134,528	-125,817	-170,621	-73,121	-515,538
Mejoramiento entorno	-	-723,634	-655,511	-92,001	-	-1,471,145
Otros Gastos	-702,007	-1,290,814	-1,340,599	-1,235,362	-431,518	-5,000,299
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	-536,987	-993,447	-988,523	-911,265	-320,002	-3,750,224
Gastos generales de oficina	-165,019	-297,367	-352,076	-324,096	-111,516	-1,250,075
Flujo de Caja Anual	-9,744,842	6,128,225	-1,043,608	5,913,417	3,209,856	4,463,048
Flujo de Caja Acumulado	-9,744,842	-3,616,617	-4,660,225	1,253,192	4,463,048	4,463,048
Gasto Administrativo	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-2,637,000
Flujo de Caja Anual	-10,272,242	5,600,825	-1,571,008	5,386,017	2,682,456	1,826,048
Flujo de Caja Acumulado	-10,272,242	-4,671,417	-6,242,425	-856,408	1,826,048	1,826,048
Financiamiento	12,811,800	5,888,200	6,100,000	-	-	24,800,000
F. Propio	1,012,800	668,200	366,000	-	-	2,047,000
F. Inversionista	11,799,000	5,220,000	5,734,000	-	-	22,753,000
Flujo de Caja Anual Financiamiento	2,539,558	11,489,025	4,528,992	5,386,017	2,682,456	26,626,048
Flujo de Caja Acumulado Financiamiento	2,539,558	14,028,583	18,557,575	23,943,592	26,626,048	26,626,048
Retorno Financiamiento	-	-7,458,149	-7,123,908	-9,500,921	-5,180,070	-29,263,048
R. Propio	-	-745,815	-498,674	-746,641	-432,875	-2,424,004
R. Inversionista	-	-6,712,334	-6,625,235	-8,754,280	-4,747,195	-26,839,044
Flujo de Caja Anual Retorno	2,539,558	4,030,876	-2,594,916	-4,114,904	-2,497,614	-2,637,000
Flujo de Caja Acumulado Retorno	2,539,558	6,570,434	3,975,518	-139,386	-2,637,000	-2,637,000
Flujo de Caja Empresa (Real)	702,007	1,290,814	1,340,599	1,235,362	431,518	5,000,299
Dcto. Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	536,987	993,447	988,523	911,265	320,002	3,750,224
Dcto. Gastos generales de oficina	165,019	297,367	352,076	324,096	111,516	1,250,075
Flujo de Caja Anual Empresa (Real)	3,241,565	5,321,690	-1,254,317	-2,879,542	-2,066,097	2,363,299
Flujo de Caja Acumulado Empresa (Real)	3,241,565	8,563,255	7,308,937	4,429,395	2,363,299	2,363,299
Flujo de Caja Empresa (Vista Accionistas)	-310,793	1,368,429	1,473,272	1,982,003	864,393	5,377,303
Aporte	-1,012,800	-668,200	-366,000	-	-	-2,047,000
Retorno	-	745,815	498,674	746,641	432,875	2,424,004
Dcto. Gastos Gerenciamiento de Proyectos	702,007	1,290,814	1,340,599	1,235,362	431,518	5,000,299
Flujo de Caja Anual Empresa (Real)	-310,793	1,368,429	1,473,272	1,982,003	864,393	5,377,303
Flujo de Caja Acumulado Empresa (Real)	-310,793	1,057,635	2,530,908	4,512,910	5,377,303	5,377,303
Impuesto a la Renta (Pago)	-85,888	-255,182	66,822	-230,837	-974,276	-1,479,361
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-882,875	-882,875
Pago a Cuenta	-85,888	-255,182	66,822	-230,837	-91,401	-596,486
Flujo de Caja Anual Empresa (después de Impuestos)	-396,682	1,113,247	1,540,094	1,751,166	-109,884	3,897,942
Flujo de Caja Acumulado Empresa (después de Impuestos)	-396,682	716,565	2,256,660	4,007,825	3,897,942	3,897,942

ANEXO 03: ESCENARIO PESIMISTA RETORNO 10%
ANEXO 03.15: TABLA DE RESUMEN INVERSIONISTA Y EMPRESA

	2016	2017	2018	2019	2020
Inversionistas	-11,799,000	1,492,334	891,235	8,754,280	4,747,195
Aporte	-11,799,000	-5,220,000	-5,734,000	-	-
Retorno	-	6,712,334	6,625,235	8,754,280	4,747,195

VAN	
0.0%	4,086,044
2.0%	3,093,850
6.0%	1,426,928
10.4%	-0
20.4%	-2,210,018
30.4%	-3,477,728
40.4%	-4,199,246
50.4%	-4,594,323
60.4%	-4,789,792

TIR	10.4%
------------	--------------

FC ACCIONISTA	2016	2017	2018	2019	2020
Empresa	-1,048,795	230,040	394,091	860,002	77,675
Ingresos	702,007	2,036,629	1,839,272	1,982,003	864,393
Retorno	-	745,815	498,674	746,641	432,875
Dcto. Gerenciamiento	702,007	1,290,814	1,340,599	1,235,362	431,518
Egresos	-1,750,802	-1,806,589	-1,445,182	-1,122,001	-786,718
Aporte	-1,012,800	-668,200	-366,000	-	-
IR	-210,602	-610,989	-551,782	-594,601	-259,318
Gasto Adm.	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400

VAN	
0.0%	513,012
1.0%	469,947
2.5%	409,465
10.0%	168,374
12.7%	102,682
17.7%	0
27.7%	-144,207
37.7%	-234,185
47.7%	-290,372

RENDIMIENTO DE CTA AHORROS
DEPOSITOS A PLAZO
FONDOS MUTUOS

TIR	17.7%
------------	--------------

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%

ANEXO 04.02: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	A	
Ubicación	Barranco	
Fecha actualización		
DATOS DE DISEÑO		
Area Total Terreno	465.00	
Número de Dpts.	28	
Area Vendible Total	2,152.36	
Area Construida Total	4,240.15	
Nº Ascensores	1	
Nº de Estacionamientos Total	28	
INGRESOS		
	14,458,218.69	
Venta de Departamentos	14,458,218.69	
COSTOS/GASTOS		
	11,638,904.16	
Terreno		
Terreno	4,345,851.55	
Alcabala	4,010,000.00	
Demolicion	120,300.00	3.0%
Otros costos de terreno	140,350.00	3.5%
	75,201.55	1.9%
Construcción		
Costo directo TOTAL	4,876,171.58	
	4,876,171.58	41.9%
Gastos inmobiliarios		
	850,222.15	
Licencias	121,888.12	
Licencia de Demolicion	6,512.21	0.1%
Anteproyecto	4,992.69	0.1%
Revisión de Proyecto	7,353.11	0.2%
Pago de Licencia de Obra	49,926.92	1.0%
Revisión de Modificación de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificación de Proyecto	-	0.0%
Revisión Finalización de Obra	48,761.72	1.0%
Declaratoria de Fabrica	4,341.47	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	68,266.40	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	34,133.20	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	43,120.37	
Comision de Estructuración	28,219.56	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	14,900.81	0.3%
Supervision de Obra	29,257.03	0.6%
Gastos financieros	120,300.00	3.0%
Servicios Públicos	29,257.03	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	14,000.00	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	
Gastos de Proyectos		
	146,861.81	
Proyecto	90,693.06	
Proyecto de Arquitectura	38,393.80	0.8%
Proyecto de Estructura	15,707.44	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	12,399.26	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	12,612.76	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,036.96	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	4,443.07	0.1%
Proyecto Habitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%		
ANEXO 04.02: PRESUPUESTO DE PROYECTO		
Proyecto de Diseño	6,099.77	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%
Estudios - Suelos, IV, IA	24,168.75	
Estudio de Suelos	7,106.77	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	5,801.07	0.1%
Proyecto Impacto Vial	11,260.91	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	263,139.58	1.8%
Publicidad y Marketing	216,873.28	1.5%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	28,916.44	0.2%
Mejoramiento entorno	17,349.86	0.1%
Otros Gastos	1,156,657.50	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	867,493.12	6.0%
Gastos generales de oficina	289,164.37	2.0%
MARGEN	2,819,314.53	
MARGEN (%)	19.50%	
FINANCIAMIENTO	4,800,000.00	100.0%
Propio	480,000.00	10.0%
Inversionistas	4,320,000.00	90.0%
RETORNO INVERSION	7,619,314.53	100.0%
Propio	1,325,794.36	30.0%
Inversionistas	6,293,520.17	70.0%
RETORNO REAL	8,775,972.03	
Propio	2,482,451.85	517.2%
Inversionistas	6,293,520.17	145.7%
Impuesto a la Renta	845,794.36	30.0%

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%
ANEXO 04.05: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	B
Ubicación	Miraflores
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	450.00
Número de Dpts.	24
Area Vendible Total	1,788.00
Area Construida Total	3,522.36
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	24

INGRESOS	15,797,931.23	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	15,797,931.23	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	13,580,095.74	
----------------------	----------------------	--

Terreno		
Terreno	5,418,767.51	
Alcabala	5,000,000.00	
Demolicion	150,000.00	3.0%
Otros costos de terreno	175,000.00	3.5%
	93,767.51	1.9%

Construcción		
Costo directo TOTAL	4,582,590.36	33.7%

Gastos inmobiliarios		942,718.45	
Licencias	114,549.56		
Licencia de Demolicion	6,120.12	0.1%	
Anteproyecto	4,692.10	0.1%	
Revision de Proyecto	6,910.40	0.2%	
Pago de Licencia de Obra	46,920.95	1.0%	
Revision de Modificacion de Proyecto	-	0.0%	
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%	
Revision Finalizacion de Obra	45,825.90	1.0%	
Declaratoria de Fabrica	4,080.08	0.1%	
Predial, serpar y arbitrios	64,156.27	1.4%	
Legales, Notariales, Registrales, titulación	32,078.13	0.7%	
Comision de bancos y seguro CAR	40,524.21		
Comision de Estructuracion	26,520.54	0.6%	
Poliza CAR y Multiriesgo	14,003.67	0.3%	
Supervision de Obra	11,914.73	0.3%	
Gastos financieros	250,000.00	5.0%	
Servicios Públicos	27,495.54	0.6%	
Asesoramiento inmobiliario			
Gastos Vecinos	240,000.00		
Entrega de Departamentos	12,000.00		
Gastos de Fideicomiso	50,000.00		
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00		

Gastos de Proyectos		139,946.29	
Proyecto		85,232.67	
Proyecto de Arquitectura	36,082.21	0.8%	
Proyecto de Estructura	14,761.74	0.3%	
Proyecto de Instalac. Eléctricos	11,652.74	0.3%	
Proyecto Instalaciones Sanitarios	11,853.37	0.3%	
Proyecto Instalaciones Gas	974.53	0.0%	
Proyecto Instalaciones Mecánicas	4,175.56	0.1%	
Proyecto Habilitación Urbana	-	0.0%	
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%	
Proyecto de Iluminación	-	0.0%	
Proyecto de Diseño	5,732.52	0.1%	
Asesoría en Proyectos	-	0.0%	

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%		
ANEXO 04.05: PRESUPUESTO DE PROYECTO		
Estudios - Suelos, IV, IA	22,713.61	
Estudio de Suelos	6,678.89	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	5,451.81	0.1%
Proyecto Impacto Vial	10,582.92	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	1,232,238.64	2.0%
Publicidad y Marketing	631,917.25	4.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	126,383.45	0.8%
Mejoramamiento entorno	473,937.94	3.0%
Otros Gastos	1,263,834.50	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	947,875.87	6.0%
Gastos generales de oficina	315,958.62	2.0%
MARGEN	2,217,835.49	
MARGEN (%)	14.04%	
FINANCIAMIENTO	6,300,000.00	100.0%
Propio	441,000.00	7.0%
Inversionistas	5,859,000.00	93.0%
RETORNO INVERSION	8,517,835.49	100.0%
Propio	1,106,350.65	30.0%
Inversionistas	7,411,484.84	70.0%
RETORNO REAL	9,781,669.99	
Propio	2,370,185.15	537.5%
Inversionistas	7,411,484.84	126.5%
Impuesto a la Renta	665,350.65	30.0%

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%

ANEXO 04.08: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	C	
Ubicación	San Isidro	
Fecha actualización		
DATOS DE DISEÑO		
Area Total Terreno	510.00	
Número de Dpts.	-	
Area Vendible Total	3,062.00	
Area Construida Total	6,032.14	
Nº Ascensores	1	
Nº de Estacionamientos Total	45	
INGRESOS		
	19,558,390.23	
Venta de Departamentos	19,558,390.23	
COSTOS/GASTOS		
	17,563,400.78	
Terreno		
Terreno	5,643,767.51	
Alcabala	5,000,000.00	
Demolicion	150,000.00	3.0%
Otros costos de terreno	400,000.00	8.0%
	93,767.51	1.9%
Construcción		
Costo directo TOTAL	7,238,568.00	41.2%
	7,238,568.00	
Gastos inmobiliarios		
	1,349,213.04	
Licencias	180,940.19	
Licencia de Demolicion	9,667.23	0.1%
Anteproyecto	7,411.54	0.1%
Revison de Proyecto	10,915.54	0.2%
Pago de Licencia de Obra	74,115.40	1.0%
Revison de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Revison Finalizacion de Obra	72,385.68	1.0%
Declaratoria de Fabrica	6,444.82	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	101,339.95	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	50,669.98	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	64,011.23	
Comision de Estructuracion	41,891.31	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	22,119.92	0.3%
Supervision de Obra	18,820.28	0.3%
Gastos financieros	500,000.00	10.0%
Servicios Públicos	43,431.41	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	-	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	
Gastos de Proyectos		
	202,509.79	
Proyecto	134,631.82	
Proyecto de Arquitectura	56,994.74	0.8%
Proyecto de Estructura	23,317.35	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	18,406.43	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	18,723.35	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,539.34	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	6,595.64	0.1%
Proyecto Habitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%		
ANEXO 04.08: PRESUPUESTO DE PROYECTO		
Proyecto de Diseño	9,054.97	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%
Estudios - Suelos, IV, IA	35,877.97	
Estudio de Suelos	10,549.84	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	8,611.56	0.1%
Proyecto Impacto Vial	16,716.57	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	1,564,671.22	2.0%
Publicidad y Marketing	782,335.61	4.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	195,583.90	1.0%
Mejoramiento entorno	586,751.71	3.0%
Otros Gastos	1,564,671.22	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	1,173,503.41	6.0%
Gastos generales de oficina	391,167.80	2.0%
MARGEN	1,994,989.45	
MARGEN (%)	10.20%	
FINANCIAMIENTO	5,990,000.00	100.0%
Propio	599,000.00	10.0%
Inversionistas	5,391,000.00	90.0%
RETORNO INVERSION	7,984,989.45	100.0%
Propio	1,197,496.83	30.0%
Inversionistas	6,787,492.61	70.0%
RETORNO REAL	9,549,660.67	
Propio	2,762,168.05	461.1%
Inversionistas	6,787,492.61	125.9%
Impuesto a la Renta	598,496.83	30.0%

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%
ANEXO 04.11: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	D
Ubicación	Lince
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	352.00
Número de Dpts.	-
Area Vendible Total	1,770.00
Area Construida Total	3,486.90
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	45

INGRESOS	15,646,352.76	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	15,646,352.76	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	13,892,320.71	
----------------------	----------------------	--

Terreno	4,899,390.76	
Terreno	4,500,000.00	
Alcabala	135,000.00	3.0%
Demolicion	180,000.00	4.0%
Otros costos de terreno	84,390.76	1.9%

Construcción	4,707,315.00	
Costo directo TOTAL	4,707,315.00	33.9%

Gastos inmobiliarios	1,138,630.95	
Licencias	117,667.26	
Licencia de Demolicion	6,286.70	0.1%
Anteproyecto	4,819.80	0.1%
Revision de Proyecto	7,098.48	0.2%
Pago de Licencia de Obra	48,198.00	1.0%
Revision de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Revision Finalizacion de Obra	47,073.15	1.0%
Declaratoria de Fabrica	4,191.13	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	65,902.41	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	32,951.21	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	41,627.16	
Comision de Estructuracion	27,242.35	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	14,384.81	0.3%
Supervision de Obra	12,239.02	0.3%
Gastos financieros	450,000.00	10.0%
Servicios Públicos	28,243.89	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	-	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	

Gastos de Proyectos	142,884.27	
Proyecto	87,552.45	
Proyecto de Arquitectura	37,064.26	0.8%
Proyecto de Estructura	15,163.51	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	11,969.89	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	12,175.99	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,001.05	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	4,289.21	0.1%
Proyecto Habilitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	5,888.54	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%		
ANEXO 04.11: PRESUPUESTO DE PROYECTO		
Estudios - Suelos, IV, IA	23,331.81	
Estudio de Suelos	6,860.67	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	5,600.19	0.1%
Proyecto Impacto Vial	10,870.95	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	1,752,391.51	2.0%
Publicidad y Marketing	1,095,244.69	7.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	187,756.23	1.2%
Mejoramiento entorno	469,390.58	3.0%
Otros Gastos	1,251,708.22	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	938,781.17	6.0%
Gastos generales de oficina	312,927.06	2.0%
MARGEN	1,754,032.05	
MARGEN (%)	11.21%	
FINANCIAMIENTO	6,000,000.00	100.0%
Propio	360,000.00	6.0%
Inversionistas	5,640,000.00	94.0%
RETORNO INVERSION	7,754,032.05	100.0%
Propio	886,209.62	30.0%
Inversionistas	6,867,822.44	70.0%
RETORNO REAL	9,005,740.27	
Propio	2,137,917.84	593.9%
Inversionistas	6,867,822.44	121.8%
Impuesto a la Renta	526,209.62	30.0%

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%
ANEXO 04.13: FLUJO DE CAJA DE PROYECTOS MENSUAL

	Ene-16	Feb-16	Mar-16	Abr-16	May-16	Jun-16	Jul-16	Ago-16	Set-16	Oct-16	Nov-16	Dic-16	Ene-17	Feb-17	Mar-17	Abr-17	May-17	Jun-17	Jul-17	Ago-17	Set-17	Oct-17	Nov-17	Dic-17	Ene-18	Feb-18	Mar-18	Abr-18	May-18	Jun-18	Jul-18		
INGRESOS	-	-	109,795	1,369,646	-	1,134,890	783,994	486,720	-	1,077,016	760,334	1,988,546	831,226	747,999	6,770,711	2,270,149	1,567,716	576,121	4,532,201	1,148,300	1,574,452	459,941	1,262,885	1,058,509	3,135,192	1,149,120	-	-	826,080	1,250,933	430,454		
Venta de Departamentos	-	-	109,795	1,369,646	-	1,134,890	783,994	486,720	-	1,077,016	760,334	1,988,546	831,226	747,999	6,770,711	2,270,149	1,567,716	576,121	4,532,201	1,148,300	1,574,452	459,941	1,262,885	1,058,509	3,135,192	1,149,120	-	-	826,080	1,250,933	430,454		
Cuenta Inicial	-	-	109,795	38,149	-	113,489	78,399	48,672	-	107,702	76,033	198,855	246,918	244,228	343,847	227,015	361,186	110,642	453,220	114,830	-	45,994	126,289	105,851	313,519	114,912	-	-	82,608	125,093	43,045		
Desembolso	-	-	-	1,331,497	-	1,021,401	705,595	438,048	-	969,315	684,301	1,789,691	584,308	503,770	6,426,863	2,043,134	1,306,529	465,478	4,078,981	1,033,470	1,574,452	413,947	1,136,597	952,658	2,821,673	1,034,208	-	-	743,472	1,125,840	387,409		
COSTOS/GASTOS	-1,461,035	-3,021,384	-266,573	-737,055	-447,490	-327,092	-384,626	-318,970	-352,900	-368,912	-475,122	-5,852,439	-881,969	-1,182,583	-1,486,077	-1,270,212	-582,095	-717,665	-755,870	-968,654	-529,165	-6,158,774	-1,041,869	-1,343,951	-890,889	-715,764	-413,485	-746,436	-369,100	-793,967	-509,555		
Terreno	-1,323,300	-2,849,105	-49,625	-93,741	-30,081	-	-	-	-	-	-	-5,150,000	-136,891	-114,377	-17,500	-	-	-	-	-	-	-5,150,000	-204,391	-249,377	-40,000	-	-	-	-	-	-		
Terreno	-1,203,000	-2,807,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Alcabala	-120,300	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-150,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-150,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Demolicion	-	-42,105	-42,105	-56,140	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Otros costos de terreno	-	-	-7,520	-37,601	-30,081	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Construcción	-	-	-	-487,617	-243,809	-243,809	-243,809	-243,809	-243,809	-292,570	-292,570	-390,094	-390,094	-487,617	-945,876	-854,224	-366,607	-366,607	-458,259	-799,591	-458,259	-458,259	-366,607	-366,607	-229,130	-217,157	-217,157	-446,287	-217,157	-361,928	-361,928		
Costo directo TOTAL	-	-	-	-487,617	-243,809	-243,809	-243,809	-243,809	-243,809	-292,570	-292,570	-390,094	-390,094	-487,617	-945,876	-854,224	-366,607	-366,607	-458,259	-799,591	-458,259	-458,259	-366,607	-366,607	-229,130	-217,157	-217,157	-446,287	-217,157	-361,928	-361,928		
Gastos inmobiliarios	-58,948	-108,136	-87,547	-57,817	-103,593	-11,006	-4,180	-4,180	-28,240	-4,180	-100,180	-63,292	-107,812	-101,172	-157,065	-159,447	-50,385	-10,636	-119,727	-58,164	-2,957	-166,981	-104,659	-134,639	-169,695	-227,221	-52,184	-9,057	-9,057	-284,905	-8,697		
Licencia de Demolicion	-11,505	-57,280	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-10,812	-53,831	-	-	-	-	-	-	-	-	-17,079	-85,031	-	-	-49,906	-	-	-	-	-		
Anteproyecto	-4,993	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-6,120	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-9,667	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Revison de Proyecto	-	-7,353	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-6,910	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-10,916	-	-	-	-	-	-	-	-		
Pago de Licencia de Obra	-	-49,927	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-46,921	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-74,115	-	-	-	-	-	-	-	-		
Revison de Modificacion de Proyecto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Revison Finalizacion de Obra	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Declaratoria de Fabrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-48,762	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-45,826	-	
Predial, serpar y arbitrios	-	-	-34,133	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-34,133	-4,341	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-4,080	-	
Legales, Notariales, Registrales, Titulacion	-	-3,413	-3,413	-6,827	-3,413	-6,827	-	-	-	-	-	-1,707	-3,208	-4,914	-6,416	-3,208	-6,416	-	-5,120	-1,707	-	-6,671	-11,738	-5,067	-10,134	-	-	-	-	-4,812	-1,604		
Comision de Bancos y seguro CAR	-14,110	-14,110	-	-14,901	-	-	-	-	-	-	-	-13,260	-13,260	-	-14,004	-	-	-	-	-	-	-20,946	-	-20,946	-	-22,120	-	-	-	-	-	-	
Comision de Estructuracion	-14,110	-14,110	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-13,260	-13,260	-	-	-	-	-	-	-	-	-20,946	-	-20,946	-	-22,120	-	-	-	-	-	-	
Poliza CAR y Multiriego	-	-	-	-14,901	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-14,004	-	-	-	-	-	-	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-991	-991	-991	
Supervision de Obra	-	-	-	-	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-3,083	-3,083	-3,083	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-991	-991	-991		
Gastos financieros	-	-	-	-36,990	-	-	-	-	-24,060	-	-	-	-75,000	-	-	-	-	-	60,150	50,000	-	-	-	-150,000	-	-	-	-	-	-	-25,000	-	
Servicios Publicos	-	-	-	-	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-2,090	-4,054	-4,054	-4,054	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964		
Asesoramiento inmobiliario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-3,102	-3,102
Gastos Vecinos	-	-	-	-	-96,000	-	-	-	-	-	-	-96,000	-	-	-	-	-96,000	-	-	-	-	-	-96,000	-	-96,000	-	-96,000	-	-	-	-	-48,000	-48,000
Entrega de Departamentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-3,500	-3,500	-3,500	-3,500	-3,500	-3,500	-	-	-	-	-	-	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	
Gastos de Fideicomiso	-	-	-50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	-33,333	-33,333	-	-	-	-	-	-	-	-	-33,333	-33,333	-10,000	-23,333	-	-33,333	-	-	-	-	-	-30,000	-10,000	-5,000	-5,000	-15,000	-35,000	-	-	-	-	-	
Gastos de Proyectos	-51,678	-37,034	-32,058	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-50,654	-36,892	-31,846	-3,569	-5,169	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-76,916	-64,167	-41,242	-3,569	-3,569	-5,169	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969		
Proyecto	-25,540	-35,065	-30,088	-	-	-2,270	-66,630	-973	-10,844	-2,154	-12,364	-82,967	-94,848	-332,138	-228,048	-117,352	-29,115	-204,434	-41,896	-42,951	-	-191,743	-187,169	-419,430	-315,840	-135,161	-6,319	-156,467	-8,261	-12,509	-4,305		
Proyecto de Arquitectura	-	-19,197	-19,197	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Proyecto de Estructura	-7,854	-3,141	-4,712	-	-	-	-	-	-	-	-	-7,381	-2,952	-4,429	-	-	-	-	-	-	-	-11,659	-4,663	-6,995	-	-	-	-	-	-	-		
Proyecto de Instalac. Eléctricos	-6,200	-1,240	-4,960	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,826	-1,165	-4,661	-	-	-	-	-	-	-	-9,203	-9,203	-	-	-	-	-	-	-	-		
Proyecto Instalaciones Sanitarias	-6,306	-6,306	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,927	-5,927	-	-	-	-	-	-	-	-	-9,362	-9,362	-	-	-	-	-	-	-	-		
Proyecto Instalaciones Gas	-518	-518	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-487	-487	-	-	-	-	-	-	-	-	-616	-924	-	-	-	-	-	-	-	-		
Proyecto Instalaciones Médicinas	-2,222	-2,222	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,088	-2,088	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,638	-3,957	-	-	-	-	-	-	-	-		
Proyecto Habilitación Urbana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Proyecto de Paisajismo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Proyecto de Iluminación	-2,440	-2,440	-1,220	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,293	-2,293	-1,147	-	-	-	-	-	-	-	-3,622	-3,622	-1,811	-	-	-	-	-	-	-		
Proyecto de Diseño	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Asesoría en Proyectos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Estudios - Suelos, IV, IA	-24,169	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-22,714	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Estudio de Suelos	-7,107	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-6,679	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Proyecto Impacto Ambiental	-5,801	-	-	-	-	-																											

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%

ANEXO 04.14: FLUJO DE CAJA DE PROYECTOS ANUAL

	2016	2017	2018	2019	2020	Total
INGRESOS	7,710,943	22,800,209	13,028,774	15,703,196	6,217,772	65,460,893
Venta de Departamentos	7,710,943	22,800,209	13,028,774	15,703,196	6,217,772	65,460,893
Cuota Inicial	771,094	2,280,021	1,302,877	1,570,320	621,777	6,546,089
Desembolso	6,939,848	20,520,188	11,725,896	14,132,876	5,595,994	58,914,804
COSTOS/GASTOS	-14,013,599	-16,918,884	-13,682,744	-9,306,760	-2,752,734	-56,674,721
Terreno	-9,495,852	-5,872,535	-4,939,391	-	-	-20,307,777
Terreno	-9,010,000	-5,000,000	-4,500,000	-	-	-18,510,000
Alcabala	-270,300	-150,000	-135,000	-	-	-555,300
Demolicion	-140,350	-535,000	-220,000	-	-	-895,350
Otros costos de terreno	-75,202	-187,535	-84,391	-	-	-347,127
Construcción	-2,681,894	-6,318,609	-4,095,752	-6,519,611	-1,788,780	-21,404,645
Costo directo TOTAL	-2,681,894	-6,318,609	-4,095,752	-6,519,611	-1,788,780	-21,404,645
Gastos inmobiliarios	-631,298	-1,173,646	-1,257,122	-846,370	-372,350	-4,280,785
Licencias	-79,597	-209,044	-116,309	-78,830	-51,264	-535,045
Licencia de Demolicion	-12,632	-9,667	-6,287	-	-	-28,586
Anteproyecto	-9,685	-7,412	-4,820	-	-	-21,916
Revisión de Proyecto	-7,353	-17,826	-7,098	-	-	-32,278
Pago de Licencia de Obra	-49,927	-121,036	-48,198	-	-	-219,161
Revisión de Modificación de Proyecto	-	-	-	-	-	-
Licencia de Modificación de Proyecto	-	-	-	-	-	-
Revisión Finalización de Obra	-	-48,762	-45,826	-72,386	-47,073	-214,046
Declaratoria de Fabrica	-	-4,341	-4,080	-6,445	-4,191	-19,058
Predial, serpar y arbitrios	-34,133	-116,881	-65,029	-50,670	-32,951	-299,665
Legales, Notariales, Registrales, titulación	-25,600	-42,726	-51,602	-23,314	-6,590	-149,833
Comisión de bancos y seguro CAR	-56,381	-69,155	-49,362	-14,385	-	-189,283
Comisión de Estructuración	-41,480	-55,152	-27,242	-	-	-123,874
Poliza CAR y Multirisgo	-14,901	-14,004	-22,120	-14,385	-	-65,409
Supervisión de Obra	-16,718	-21,475	-13,875	-15,654	-4,509	-72,231
Gastos financieros	-60,150	-185,150	-510,000	-340,000	-225,000	-1,320,300
Servicios Públicos	-16,718	-30,214	-43,945	-33,516	-4,035	-128,428
Asesoramiento inmobiliario	-	-	-	-	-	-
Gastos Vecinos	-192,000	-240,000	-240,000	-240,000	-48,000	-960,000
Entrega de Departamentos	-	-14,000	-12,000	-	-	-26,000
Gastos de Fideicomiso	-50,000	-100,000	-50,000	-	-	-200,000
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	-100,000	-145,000	-105,000	-50,000	-	-400,000
Gastos de Proyectos	-187,177	-269,648	-148,053	-27,323	-	-632,202
Proyecto	-114,695	-195,863	-87,552	-	-	-398,110
Proyecto de Arquitectura	-38,394	-93,077	-37,064	-	-	-168,535
Proyecto de Estructura	-23,088	-30,698	-15,164	-	-	-68,950
Proyecto de Instalac. Eléctricos	-18,226	-24,233	-11,970	-	-	-54,428
Proyecto Instalaciones Sanitarias	-18,539	-24,650	-12,176	-	-	-55,365
Proyecto Instalaciones Gas	-1,524	-2,027	-1,001	-	-	-4,552
Proyecto Instalaciones Mecánicas	-6,531	-8,683	-4,289	-	-	-19,503
Proyecto Habilitación Urbana	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Paisajismo	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Iluminación	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Diseño	-8,393	-12,494	-5,889	-	-	-26,776
Asesoría en Proyectos	-	-	-	-	-	-
Estudios - Suelos, IV, IA	-46,882	-35,878	-23,332	-	-	-106,092
Estudio de Suelos	-13,786	-10,550	-6,861	-	-	-31,196
Proyecto Impacto Ambiental	-11,253	-8,612	-5,600	-	-	-25,465
Proyecto Impacto Vial	-21,844	-16,717	-10,871	-	-	-49,431
Otros gastos de Proyecto	-25,600	-37,908	-37,169	-27,323	-	-128,000
Publicidad y Comisión Ventas	-289,597	-1,889,124	-1,829,556	-652,883	-151,280	-4,812,441
Publicidad y Marketing	-274,176	-960,064	-1,030,562	-384,902	-76,667	-2,726,371
Comisión de ventas	-15,422	-144,396	-130,106	-174,103	-74,613	-538,640
Mejoramiento entorno	-	-784,664	-668,888	-93,878	-	-1,547,430

Otros Gastos	-727,781	-1,395,323	-1,412,871	-1,260,573	-440,324	-5,236,871
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	-557,684	-1,072,617	-1,040,958	-929,863	-326,533	-3,927,654
Gastos generales de oficina	-170,097	-322,706	-371,913	-330,711	-113,792	-1,309,218
Flujo de Caja Anual	-6,302,656	5,881,325	-653,971	6,396,436	3,465,038	8,786,172
Flujo de Caja Acumulado	-6,302,656	-421,331	-1,075,302	5,321,134	8,786,172	8,786,172
Gasto Administrativo	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-2,637,000
Flujo de Caja Anual	-6,830,056	5,353,925	-1,181,371	5,869,036	2,937,638	6,149,172
Flujo de Caja Acumulado	-6,830,056	-1,476,131	-2,657,502	3,211,534	6,149,172	6,149,172
Financiamiento	11,011,800	6,078,200	6,000,000	-	-	23,090,000
F. Propio	832,800	687,200	360,000	-	-	1,880,000
F. Inversionista	10,179,000	5,391,000	5,640,000	-	-	21,210,000
Flujo de Caja Anual Financiamiento	4,181,744	11,432,125	4,818,629	5,869,036	2,937,638	29,239,172
Flujo de Caja Acumulado Financiamiento	4,181,744	15,613,869	20,432,498	26,301,534	29,239,172	29,239,172
Retorno Financiamiento	-	-7,619,315	-8,517,835	-10,045,336	-5,693,685	-31,876,172
R. Propio	-	-1,325,794	-1,106,351	-1,197,497	-886,210	-4,515,851
R. Inversionista	-	-6,293,520	-7,411,485	-8,847,839	-4,807,476	-27,360,320
Flujo de Caja Anual Retorno	4,181,744	3,812,810	-3,699,206	-4,176,300	-2,756,048	-2,637,000
Flujo de Caja Acumulado Retorno	4,181,744	7,994,554	4,295,348	119,048	-2,637,000	-2,637,000
Flujo de Caja Empresa (Real)	727,781	1,395,323	1,412,871	1,260,573	440,324	5,236,871
Dcto. Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	557,684	1,072,617	1,040,958	929,863	326,533	3,927,654
Dcto. Gastos generales de oficina	170,097	322,706	371,913	330,711	113,792	1,309,218
Flujo de Caja Anual Empresa (Real)	4,909,524	5,208,133	-2,286,335	-2,915,727	-2,315,723	2,599,871
Flujo de Caja Acumulado Empresa (Real)	4,909,524	10,117,657	7,831,322	4,915,595	2,599,871	2,599,871
Flujo de Caja Empresa (Vista Accionistas)	-105,019	2,033,917	2,159,221	2,458,070	1,326,534	7,872,723
Aporte	-832,800	-687,200	-360,000	-	-	-1,880,000
Retorno	-	1,325,794	1,106,351	1,197,497	886,210	4,515,851
Dcto. Gastos Gerenciamiento de Proyectos	727,781	1,395,323	1,412,871	1,260,573	440,324	5,236,871
Flujo de Caja Anual Empresa (Real)	-105,019	2,033,917	2,159,221	2,458,070	1,326,534	7,872,723
Flujo de Caja Acumulado Empresa (Real)	-105,019	1,928,897	4,088,119	6,546,189	7,872,723	7,872,723
Impuesto a la Renta (Pago)	-115,664	-226,339	-163,184	-141,814	-2,090,336	-2,737,337
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-1,997,069	-1,997,069
Pago a Cuenta	-115,664	-226,339	-163,184	-141,814	-93,267	-740,268
Flujo de Caja Anual Empresa (después de Impuestos)	-220,684	1,807,578	1,996,037	2,316,256	-763,802	5,135,386
Flujo de Caja Acumulado Empresa (después de Impuestos)	-220,684	1,586,894	3,582,932	5,899,188	5,135,386	5,135,386

ANEXO 04: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%

ANEXO 04.15: TABLA DE RESUMEN INVERSIONISTA Y EMPRESA

	2016	2017	2018	2019	2020
Inversionistas	-10,179,000	902,520	1,771,485	8,847,839	4,807,476
Aporte	-10,179,000	-5,391,000	-5,640,000	-	-
Retorno	-	6,293,520	7,411,485	8,847,839	4,807,476

VAN	
0.0%	6,150,320
10.0%	1,851,448
20.0%	-631,671
16.9%	0
26.9%	-1,722,346
36.9%	-2,745,265
46.9%	-3,349,791
56.9%	-3,696,963
66.9%	-3,882,426

TIR	16.9%
------------	--------------

FC ACCIONISTA	2016	2017	2018	2019	2020
Empresa	-850,754	690,182	876,055	1,193,249	401,174
Ingresos	727,781	2,721,117	2,519,221	2,458,070	1,326,534
Retorno	-	1,325,794	1,106,351	1,197,497	886,210
Dcto. Gerenciamiento	727,781	1,395,323	1,412,871	1,260,573	440,324
Egresos	-1,578,534	-2,030,935	-1,643,166	-1,264,821	-925,360
Aporte	-832,800	-687,200	-360,000	-	-
IR	-218,334	-816,335	-755,766	-737,421	-397,960
Gasto Adm.	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400

VAN	
0.0%	2,309,906
1.0%	2,212,935
2.5%	2,076,030
10.0%	1,519,281
80.1%	24,872
85.1%	0
95.1%	-40,279
105.1%	-70,745
115.1%	-93,899

TIR	85.1%
------------	--------------

RENDIMIENTO DE CTA AHORROS
DEPOSITOS A PLAZO
FONDOS MUTUOS

ANEXO 05: ESCENARIO PESIMISTA CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%
ANEXO 05.02: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	A
Ubicación	Barranco
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	465.00
Número de Dpts.	28
Area Vendible Total	2,152.36
Area Construida Total	4,240.15
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	28

INGRESOS	14,026,641.82	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	14,026,641.82	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	13,168,492.78	
----------------------	----------------------	--

Terreno		
Terreno	4,345,851.55	
Alcabala	4,010,000.00	
Demolicion	120,300.00	3.0%
Otros costos de terreno	140,350.00	3.5%
	75,201.55	1.9%

Construcción		
Costo directo TOTAL	6,317,822.31	48.0%

Gastos inmobiliarios		
Licencias	946,581.75	
Licencia de Demolicion	157,924.61	
Anteproyecto	8,437.55	0.1%
Revision de Proyecto	6,468.79	0.1%
Pago de Licencia de Obra	9,527.08	0.2%
Revision de Modificacion de Proyecto	64,687.92	1.0%
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	0.0%
Revision Finalizacion de Obra	-	0.0%
Declaratoria de Fabrica	63,178.22	1.0%
Predial, serpar y arbitrios	5,625.04	0.1%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	88,449.51	1.4%
Comision de bancos y seguro CAR	44,224.76	0.7%
Comision de Estructuracion	55,869.01	
Poliza CAR y Multiriesgo	36,562.74	0.6%
Supervision de Obra	19,306.27	0.3%
Gastos financieros	37,906.93	0.6%
Servicios Públicos	120,300.00	3.0%
Asesoramiento inmobiliario	37,906.93	0.6%
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	14,000.00	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	

Gastos de Proyectos		
Proyecto	180,820.95	
Proyecto de Arquitectura	117,506.66	
Proyecto de Estructura	49,745.01	0.8%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	20,351.38	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	16,065.13	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	16,341.74	0.3%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	1,343.54	0.0%
Proyecto Habilitación Urbana	5,756.67	0.1%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	7,903.18	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%

ANEXO 05: ESCENARIO PESIMISTA CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%		
ANEXO 05.02: PRESUPUESTO DE PROYECTO		
Estudios - Suelos, IV, IA	31,314.29	
Estudio de Suelos	9,207.90	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	7,516.17	0.1%
Proyecto Impacto Vial	14,590.22	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	255,284.88	1.8%
Publicidad y Marketing	210,399.63	1.5%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	28,053.28	0.2%
Mejoramiento entorno	16,831.97	0.1%
Otros Gastos	1,122,131.35	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	841,598.51	6.0%
Gastos generales de oficina	280,532.84	2.0%
MARGEN	858,149.04	
MARGEN (%)	6.12%	
FINANCIAMIENTO	6,600,000.00	100.0%
Propio	660,000.00	10.0%
Inversionistas	5,940,000.00	90.0%
RETORNO INVERSION	7,458,149.04	100.0%
Propio	917,444.71	30.0%
Inversionistas	6,540,704.33	70.0%
RETORNO REAL	8,580,280.39	
Propio	2,039,576.06	309.0%
Inversionistas	6,540,704.33	110.1%
Impuesto a la Renta	257,444.71	30.0%

ANEXO 05: ESCENARIO PESIMISTA CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%
ANEXO 05.05: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	B
Ubicación	Miraflores
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	450.00
Número de Dpts.	24
Area Vendible Total	1,788.00
Area Construida Total	3,522.36
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	24

INGRESOS	13,976,444.80	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	13,976,444.80	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	13,152,536.44	
----------------------	----------------------	--

Terreno		
Terreno	5,418,767.51	
Alcabala	5,000,000.00	
Demolicion	150,000.00	3.0%
Otros costos de terreno	175,000.00	3.5%
	93,767.51	1.9%

Construcción		
Costo directo TOTAL	4,582,590.36	34.8%

Gastos inmobiliarios		
Licencias	942,718.45	
Licencia de Demolicion	114,549.56	
Anteproyecto	6,120.12	0.1%
Revisión de Proyecto	4,692.10	0.1%
Pago de Licencia de Obra	6,910.40	0.2%
Revisión de Modificación de Proyecto	46,920.95	1.0%
Licencia de Modificación de Proyecto	-	0.0%
Revisión Finalización de Obra	-	0.0%
Declaratoria de Fabrica	45,825.90	1.0%
Predial, serpar y arbitrios	4,080.08	0.1%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	64,156.27	1.4%
Comision de bancos y seguro CAR	32,078.13	0.7%
Comision de Estructuración	40,524.21	
Poliza CAR y Multiriesgo	26,520.54	0.6%
Supervisión de Obra	14,003.67	0.3%
Gastos financieros	11,914.73	0.3%
Servicios Públicos	250,000.00	5.0%
Asesoramiento inmobiliario	27,495.54	0.6%
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	12,000.00	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	

Gastos de Proyectos		
Proyecto	139,946.29	
Proyecto de Arquitectura	85,232.67	
Proyecto de Estructura	36,082.21	0.8%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	14,761.74	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	11,652.74	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	11,853.37	0.3%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	974.53	0.0%
Proyecto Habilitación Urbana	4,175.56	0.1%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	5,732.52	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%

ANEXO 05: ESCENARIO PESIMISTA CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%

ANEXO 05.05: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Estudios - Suelos, IV, IA	22,713.61	
Estudio de Suelos	6,678.89	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	5,451.81	0.1%
Proyecto Impacto Vial	10,582.92	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	950,398.25	2.0%
Publicidad y Marketing	419,293.34	3.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	111,811.56	0.8%
Mejoramiento entorno	419,293.34	3.0%
Otros Gastos	1,118,115.58	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	838,586.69	6.0%
Gastos generales de oficina	279,528.90	2.0%
MARGEN	823,908.36	
MARGEN (%)	5.89%	
FINANCIAMIENTO	6,300,000.00	100.0%
Propio	441,000.00	7.0%
Inversionistas	5,859,000.00	93.0%
RETORNO INVERSION	7,123,908.36	100.0%
Propio	688,172.51	30.0%
Inversionistas	6,435,735.85	70.0%
RETORNO REAL	8,242,023.94	
Propio	1,806,288.09	409.6%
Inversionistas	6,435,735.85	109.8%
Impuesto a la Renta	247,172.51	30.0%

ANEXO 05: ESCENARIO PESIMISTA CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%
ANEXO 05.08: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	C
Ubicación	San Isidro
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	510.00
Número de Dpts.	-
Area Vendible Total	3,062.00
Area Construida Total	6,032.14
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	45

INGRESOS	19,167,222.43	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	19,167,222.43	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	17,500,813.94	
----------------------	----------------------	--

Terreno		
Terreno	5,643,767.51	
Alcabala	5,000,000.00	
Demolicion	150,000.00	3.0%
Otros costos de terreno	400,000.00	8.0%
	93,767.51	1.9%

Construcción		
Costo directo TOTAL	7,238,568.00	41.4%

Gastos inmobiliarios		
Licencias	180,940.19	
Licencia de Demolicion	9,667.23	0.1%
Anteproyecto	7,411.54	0.1%
Revisión de Proyecto	10,915.54	0.2%
Pago de Licencia de Obra	74,115.40	1.0%
Revisión de Modificación de Proyecto	-	0.0%
Licencia de Modificación de Proyecto	-	0.0%
Revisión Finalización de Obra	72,385.68	1.0%
Declaratoria de Fabrica	6,444.82	0.1%
Predial, serpar y arbitrios	101,339.95	1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	50,669.98	0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	64,011.23	
Comision de Estructuracion	41,891.31	0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	22,119.92	0.3%
Supervision de Obra	18,820.28	0.3%
Gastos financieros	500,000.00	10.0%
Servicios Públicos	43,431.41	0.6%
Asesoramiento inmobiliario		
Gastos Vecinos	240,000.00	
Entrega de Departamentos	-	
Gastos de Fideicomiso	50,000.00	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00	

Gastos de Proyectos		
Proyecto	134,631.82	
Proyecto de Arquitectura	56,994.74	0.8%
Proyecto de Estructura	23,317.35	0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	18,406.43	0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	18,723.35	0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,539.34	0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	6,595.64	0.1%
Proyecto Habilitación Urbana	-	0.0%
Proyecto de Paisajismo	-	0.0%
Proyecto de Iluminación	-	0.0%
Proyecto de Diseño	9,054.97	0.1%
Asesoría en Proyectos	-	0.0%

ANEXO 05: ESCENARIO PESIMISTA CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%

ANEXO 05.08: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Estudios - Suelos, IV, IA	35,877.97	
Estudio de Suelos	10,549.84	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	8,611.56	0.1%
Proyecto Impacto Vial	16,716.57	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	1,533,377.79	2.0%
Publicidad y Marketing	766,688.90	4.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	191,672.22	1.0%
Mejoramiento entorno	575,016.67	3.0%
Otros Gastos	1,533,377.79	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	1,150,033.35	6.0%
Gastos generales de oficina	383,344.45	2.0%
MARGEN	1,666,408.49	
MARGEN (%)	8.69%	
FINANCIAMIENTO	5,800,000.00	100.0%
Propio	580,000.00	10.0%
Inversionistas	5,220,000.00	90.0%
RETORNO INVERSION	7,466,408.49	100.0%
Propio	1,079,922.55	30.0%
Inversionistas	6,386,485.95	70.0%
RETORNO REAL	8,999,786.29	
Propio	2,613,300.34	450.6%
Inversionistas	6,386,485.95	122.3%
Impuesto a la Renta	499,922.55	30.0%

ANEXO 05: ESCENARIO PESIMISTA CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%
ANEXO 05.11: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Proyecto:	D
Ubicación	Lince
Fecha actualización	

DATOS DE DISEÑO	
Area Total Terreno	352.00
Número de Dpts.	-
Area Vendible Total	1,770.00
Area Construida Total	3,486.90
Nº Ascensores	1
Nº de Estacionamientos Total	45

INGRESOS	15,333,425.71	
-----------------	----------------------	--

Venta de Departamentos	15,333,425.71	
------------------------	---------------	--

COSTOS/GASTOS	14,218,843.66	
----------------------	----------------------	--

Terreno		
Terreno	4,899,390.76	
Alcabala	4,500,000.00	
Demolicion	135,000.00	3.0%
Otros costos de terreno	180,000.00	4.0%
	84,390.76	1.9%

Construcción		
Costo directo TOTAL	5,062,978.80	35.6%

Gastos inmobiliarios		1,161,194.18	
Licencias	126,557.68		
Licencia de Demolicion	6,761.69		0.1%
Anteproyecto	5,183.96		0.1%
Revisión de Proyecto	7,634.81		0.2%
Pago de Licencia de Obra	51,839.63		1.0%
Revisión de Modificación de Proyecto	-		0.0%
Licencia de Modificación de Proyecto	-		0.0%
Revisión Finalización de Obra	50,629.79		1.0%
Declaratoria de Fabrica	4,507.79		0.1%
Predial, serpar y arbitrios	70,881.70		1.4%
Legales, Notariales, Registrales, titulación	35,440.85		0.7%
Comision de bancos y seguro CAR	44,772.33		
Comision de Estructuracion	29,300.66		0.6%
Poliza CAR y Multiriesgo	15,471.67		0.3%
Supervision de Obra	13,163.74		0.3%
Gastos financieros	450,000.00		10.0%
Servicios Públicos	30,377.87		0.6%
Asesoramiento inmobiliario			
Gastos Vecinos	240,000.00		
Entrega de Departamentos	-		
Gastos de Fideicomiso	50,000.00		
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	100,000.00		

Gastos de Proyectos		151,262.19	
Proyecto		94,167.53	
Proyecto de Arquitectura	39,864.67		0.8%
Proyecto de Estructura	16,309.20		0.3%
Proyecto de Instalac. Eléctricos	12,874.28		0.3%
Proyecto Instalaciones Sanitarios	13,095.95		0.3%
Proyecto Instalaciones Gas	1,076.69		0.0%
Proyecto Instalaciones Mecánicas	4,613.29		0.1%
Proyecto Habilitación Urbana	-		0.0%
Proyecto de Paisajismo	-		0.0%
Proyecto de Iluminación	-		0.0%
Proyecto de Diseño	6,333.45		0.1%
Asesoría en Proyectos	-		0.0%

ANEXO 05: ESCENARIO PESIMISTA CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%

ANEXO 05.11: PRESUPUESTO DE PROYECTO

Estudios - Suelos, IV, IA	25,094.66	
Estudio de Suelos	7,379.03	0.1%
Proyecto Impacto Ambiental	6,023.31	0.1%
Proyecto Impacto Vial	11,692.32	0.2%
Otros gastos de Proyecto	32,000.00	
Publicidad y Comisión Ventas	1,717,343.68	2.0%
Publicidad y Marketing	1,073,339.80	7.0%
Periodicos y Revistas		
Webs		
Gasto en Ferias		
Diseño Virtual, 3D		
Brosures y Flyers		
Paneles Exteriores y Moviles		
Comisiones de Agencias		
Alquileres		
Caseta de Venta y Dpto. Piloto		
Implementacion Caseta y Piloto		
Otros Gatos de Publicidad		
Comisión de ventas	184,001.11	1.2%
Mejoramiento entorno	460,002.77	3.0%
Otros Gastos	1,226,674.06	
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	920,005.54	6.0%
Gastos generales de oficina	306,668.51	2.0%
MARGEN	1,114,582.04	
MARGEN (%)	7.27%	
FINANCIAMIENTO	6,100,000.00	100.0%
Propio	366,000.00	6.0%
Inversionistas	5,734,000.00	94.0%
RETORNO INVERSION	7,214,582.04	100.0%
Propio	700,374.61	30.0%
Inversionistas	6,514,207.43	70.0%
RETORNO REAL	8,441,256.10	
Propio	1,927,048.67	526.5%
Inversionistas	6,514,207.43	113.6%
Impuesto a la Renta	334,374.61	30.0%

ANEXO 05: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%
ANEXO 05.13: FLUJO DE CAJA DE PROYECTOS MENSUAL

	Ene-16	Feb-16	Mar-16	Abr-16	May-16	Jun-16	Jul-16	Ago-16	Set-16	Oct-16	Nov-16	Dic-16	Ene-17	Feb-17	Mar-17	Abr-17	May-17	Jun-17	Jul-17	Ago-17	Set-17	Oct-17	Nov-17	Dic-17	Ene-18	Feb-18	Mar-18	Abr-18	May-18	Jun-18		
INGRESOS	-	-	-	372,522	-	1,108,221	765,571	475,282	-	1,035,807	742,467	1,226,020	1,155,564	711,320	6,587,313	2,168,124	1,522,165	624,982	3,974,552	1,084,071	2,149,335	402,465	1,191,225	1,166,874	2,861,599	1,126,138	-	-	809,558	1,225,914		
Venta de Departamentos	-	-	-	372,522	-	1,108,221	765,571	475,282	-	1,035,807	742,467	1,226,020	1,155,564	711,320	6,587,313	2,168,124	1,522,165	624,982	3,974,552	1,084,071	2,149,335	402,465	1,191,225	1,166,874	2,861,599	1,126,138	-	-	809,558	1,225,914		
Costa Inicial	-	-	-	37,252	-	110,822	76,557	47,528	-	103,581	74,247	122,602	258,883	219,388	387,148	216,812	252,823	114,282	459,998	108,407	214,933	40,247	119,123	116,887	286,160	112,614	-	-	80,958	122,591		
Desembolso	-	-	-	335,270	-	997,399	689,013	427,754	-	932,226	668,220	1,103,418	896,680	491,932	6,200,165	1,951,311	1,269,341	510,700	3,514,554	975,664	2,149,335	362,219	1,072,103	1,050,186	2,575,439	1,013,524	-	-	728,603	1,103,323		
COSTOS/GASTOS	-1,482,495	-3,053,058	-281,534	-1,516,568	-519,786	-400,345	-453,934	-390,234	-423,863	-454,533	-560,466	-5,933,913	-963,338	-1,265,185	-1,589,426	-775,866	-572,824	-645,564	-743,949	-1,051,257	-521,557	-6,135,969	-1,023,169	-1,321,659	-869,945	-702,120	-402,418	-734,365	-359,994	-784,776		
Terreno	-1,323,300	-2,849,105	-49,625	-93,741	-30,081	-	-	-	-	-	-	-5,150,000	-136,891	-114,377	-17,500	-	-	-	-	-	-	-5,150,000	-204,391	-249,377	-40,000	-	-	-	-	-	-	
Terreno	-1,203,000	-2,807,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Alcabala	-120,300	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-150,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-150,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Demolicion	-	-42,105	-42,105	-56,140	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Otros costos de terreno	-	-	-7,520	-37,601	-30,081	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Construcción	-	-	-	-1,263,564	-315,891	-315,891	-315,891	-315,891	-315,891	-315,891	-379,069	-379,069	-505,426	-505,426	-631,782	-1,090,041	-366,607	-366,607	-366,607	-458,259	-900,507	-458,259	-458,259	-366,607	-366,607	-229,130	-217,157	-217,157	-446,287	-217,157	-361,928	
Costo directo TOTAL	-	-	-	-1,263,564	-315,891	-315,891	-315,891	-315,891	-315,891	-315,891	-379,069	-379,069	-505,426	-505,426	-631,782	-1,090,041	-366,607	-366,607	-366,607	-458,259	-900,507	-458,259	-458,259	-366,607	-366,607	-229,130	-217,157	-217,157	-446,287	-217,157	-361,928	
Gastos inmobiliarios	-66,521	-130,252	-98,647	-64,241	-105,838	-14,260	-5,415	-5,415	-29,475	-5,415	-101,415	-65,032	-109,048	-102,912	-168,393	-176,383	-51,621	-11,872	-121,241	-58,668	-2,957	-166,981	-104,659	-134,639	-169,695	-227,221	-52,184	-9,057	-9,057	-284,905		
Licencia de Demolicion	-14,906	-74,215	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-10,812	-53,831	-	-	-	-	-	-	-	-	-17,079	-85,031	-	-	-	-	-	-	-	-	
Anteproyecto	-6,469	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-6,120	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Revision de Proyecto	-	-9,527	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-6,910	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Pago de Licencia de Obra	-	-64,688	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-46,921	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Revision de Modificacion de Proyecto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Licencia de Modificacion de Proyecto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Revision Finalizacion de Obra	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Declaratoria de Fabrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-63,178	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Predial, serpar y arbitrios	-	-	-44,225	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,625	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Legales, Notariales, Registrales, Titulacion	-	-4,422	-8,845	-4,422	-8,845	-	-	-	-	-	-	-2,211	-3,208	-5,419	-3,208	-6,416	-	-6,634	-2,211	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Comision de bancos y seguro CAR	-18,281	-18,281	-	-19,306	-	-	-	-	-	-	-	-13,260	-13,260	-	-14,004	-	-	-	-	-	-	-20,946	-20,946	-	-22,120	-	-	-	-	-	-	
Comision de Estructuración	-18,281	-18,281	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-13,260	-13,260	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-20,946	-20,946	-	-22,120	-	-	-	-	-	
Poliza CAR y Multiriego	-	-	-	-19,306	-	-	-	-	-	-	-	-	-14,004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Supervision de Obra	-	-	-	-	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-3,701	-3,701	-3,701	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-993	-991	-991	-991	-991	
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios Públicos	-	-	-	-36,990	-	-	-	-	-	-	-	-24,960	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Asesoramiento inmobiliario	-	-	-	-	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-2,708	-4,672	-4,672	-4,672	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	-1,964	
Gastos Vecinos	-	-	-	-	-96,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Entrega de Departamentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Fideicomiso	-	-	-	-50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	-33,333	-33,333	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-33,333	-33,333	-10,000	-23,333	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Proyectos	-66,374	-47,401	-40,954	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-50,654	-36,892	-31,846	-3,569	-5,169	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-76,916	-64,167	-41,242	-3,569	-3,569	-5,169	-1,969	-1,969	-1,969		
Proyecto	-33,091	-45,432	-38,985	-	-	-	-	-	-	-	-	-24,002	-32,953	-28,277	-	-	-	-	-	-	-	-17,522	-17,055	-406,078	-303,836	-130,458	-4,193	-153,338	-8,096	-12,259		
Proyecto de Arquitectura	-	-24,873	-24,873	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Estructura	-10,176	-4,070	-6,105	-	-	-	-	-	-	-	-	-7,381	-2,952	-4,429	-	-	-	-	-	-	-	-11,659	-4,663	-6,995	-	-	-	-	-	-	-	
Proyecto de Instalac. Eléctricos	-8,033	-1,607	-6,426	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,826	-1,165	-4,661	-	-	-	-	-	-	-	-9,203	-9,203	-	-	-	-	-	-	-	-	
Proyecto Instalaciones Sanitarias	-8,171	-8,171	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,927	-5,927	-	-	-	-	-	-	-	-	-9,362	-9,362	-	-	-	-	-	-	-	-	
Proyecto Instalaciones Gas	-672	-672	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-487	-487	-	-	-	-	-	-	-	-	-616	-924	-	-	-	-	-	-	-	-	
Proyecto Instalaciones Médicas	-2,878	-2,878	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,088	-2,088	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,638	-3,957	-	-	-	-	-	-	-	-	
Proyecto Habilitación Urbana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Paisajismo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Iluminación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Diseño	-3,161	-3,161	-1,581	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,293	-2,293	-1,147	-	-	-	-	-	-	-	-3,622	-3,622	-1,811	-	-	-	-	-	-	-	
Asesoría en Proyectos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estudios - Suelos, IV, IA	-31,314	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-22,714	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estudio de Suelos	-9,208	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-6,679	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proyecto Impacto Ambiental	-7,516	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-5,452	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Proyecto Impacto Vial	-14,590	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-10,583	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros gastos de Proyecto	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-3,938	-3,938	-3,569	-3,569	-5,169																

ANEXO 05: ESCENARIO BASE CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%
 ANEXO 05.13: FLUJO DE CAJA DE PROYECTOS MENSUAL

	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	Total		
INGRESOS	421,845	1,104,049	1,817,714	575,313	2,337,650	277,528	3,356,413	445,586	421,536	1,339,187	538,514	4,738,834	251,752	1,662,886	-	1,102,746	793,685	737,993	2,221,374	541,933	2,278,450	541,933	509,725	-	-	-	-	-	-	-	62,503,735		
Venta de Departamentos	421,845	1,104,049	1,817,714	575,313	2,337,650	277,528	3,356,413	445,586	421,536	1,339,187	538,514	4,738,834	251,752	1,662,886	-	1,102,746	793,685	737,993	2,221,374	541,933	2,278,450	541,933	509,725	-	-	-	-	-	-	-	62,503,735		
Cuota inicial	42,185	110,405	181,771	57,531	233,765	27,753	335,641	105,042	421,536	1,339,187	538,514	4,738,834	251,752	1,662,886	-	110,275	79,368	73,799	222,137	54,193	227,845	54,193	50,973	-	-	-	-	-	-	-	6,250,373		
Desembolso	379,661	993,644	1,635,943	517,782	2,103,885	249,775	3,020,772	340,544	-	1,205,268	484,663	4,704,817	226,577	1,496,597	-	992,472	714,316	664,194	1,999,237	487,740	2,050,605	487,740	458,753	-	-	-	-	-	-	-	56,253,361		
COSTOS/GASTOS	-500,528	-578,708	-2,263,965	-4,090,821	-1,130,669	-1,182,609	-1,288,173	-1,080,303	-1,276,109	-1,330,189	-774,459	-527,107	-805,214	-399,981	-739,192	-326,556	-321,076	-607,356	-621,957	-591,070	-877,321	-276,160	-162,009	-145,211	-54,633	-155,199	-	-	-	-	-58,040,687		
Terreno	-	-	-1,485,000	-3,279,952	-116,439	-18,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-20,307,777	
Terreno	-	-	-1,485,000	-3,279,952	-116,439	-18,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-18,510,000	
Alcábala	-	-	-135,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-555,500	
Demolicion	-	-	-	-54,000	-108,000	-18,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-895,350	
Otros costos de terreno	-	-	-	-75,952	-8,439	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-347,127	
Construcción	-361,928	-361,928	-361,928	-361,928	-361,928	-615,077	-875,746	-875,746	-875,746	-875,746	-875,746	-875,746	-875,746	-875,746	-542,692	-397,920	-397,920	-253,149	-615,077	-253,149	-253,149	-253,149	-506,298	-506,298	-506,298	-506,298	-202,519	-101,260	-	-	-	-23,201,959	
Costo directo TOTAL	-361,928	-361,928	-361,928	-361,928	-361,928	-615,077	-875,746	-875,746	-875,746	-875,746	-875,746	-875,746	-875,746	-875,746	-542,692	-397,920	-397,920	-253,149	-615,077	-253,149	-253,149	-506,298	-506,298	-506,298	-506,298	-202,519	-101,260	-	-	-	-23,201,959		
Gastos inmobiliarios	-8,697	-100,093	-63,222	-77,111	-115,262	-151,181	-136,971	-49,044	-6,955	-309,454	-96,387	-3,853	-229,354	-5,625	-2,863	-4,635	-2,863	-2,863	-2,863	-2,863	-2,863	-279,009	-2,465	-693	-91,271	-693	-	-	-	-4,399,707			
Licencias	-	-	-11,946	-59,474	-	-	-	-	-	-	-	-	-78,830	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-55,138	-	-	-	-	-	-	-	-579,972		
Licencia de Demolicion	-	-	-6,782	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-30,587		
Anteproyecto	-	-	-5,184	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-23,756		
Revisión de Proyecto	-	-	-	-7,635	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-34,988	
Pago de Licencia de Obra	-	-	-	-51,840	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-237,564	
Revisión de Modificación de Proyecto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Licencia de Modificación de Proyecto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Revisión Finalización de Obra	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-232,000	
Declaratoria de Fabrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-20,658	
Predial, serpar y arbitrios	-	-	-	-	-35,441	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-324,827	
Legales, Notariales, Registrales, titulación	-1,604	-	-2,533	-3,544	-6,078	-7,088	-3,544	-7,088	-	-7,600	-2,533	-	-	-	-	-1,772	-	-1,772	-	-	-	-5,316	-1,772	-	-	-	-	-	-	-	-	-162,414	
Comision de bancos y seguro CAR	-	-	-14,650	-	-14,650	-	-15,472	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-205,177	
Comision de Estructuración	-	-	-14,650	-	-14,650	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-134,275	
Poliza CAR y Multirisgo	-	-	-	-	-	-	-15,472	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-70,902	
Supervision de Obra	-991	-991	-991	-991	-991	-991	-1,683	-1,683	-1,683	-1,683	-1,683	-1,683	-1,683	-1,683	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-693	-81,806	
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-135,000	-	-	-	-250,000	-90,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-225,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-1,300,300	
Servicios Públicos	-3,102	-3,102	-3,102	-3,102	-3,102	-3,102	-5,272	-5,272	-5,272	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-2,170	-139,212	
Asesoramiento inmobiliario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos Vecinos	-	-	-	-	-	-	-	-96,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-96,000	
Entrega de Departamentos	-3,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-26,000	
Gastos de Fideicomiso	-	-	-	-	-	-50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-200,000	
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	-	-	-30,000	-10,000	-5,000	-5,000	-15,000	-35,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-400,000	
Gastos de Proyectos	-1,969	-1,969	-54,982	-46,065	-39,661	-3,569	-5,169	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,969	-1,600	-1,600	-3,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-674,539	
Proyecto	-	-	-25,949	-42,127	-26,092	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-431,539	
Proyecto de Arquitectura	-	-	-	-19,932	-19,932	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-182,687
Proyecto de Estructura	-	-	-8,155	-3,262	-4,893	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-74,740
Proyecto de Instalac. Eléctricos	-	-	-6,437	-6,437	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-58,999
Proyecto Instalaciones Sanitarias	-	-	-6,548	-6,548	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-60,014
Proyecto Instalaciones Gas	-	-	-431	-646	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-4,934	
Proyecto Instalaciones Médicas	-	-	-1,																														

ANEXO 05: ESCENARIO PESIMISTA CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%

ANEXO 05.14: FLUJO DE CAJA DE PROYECTOS ANUAL

	2016	2017	2018	2019	2020	Total
INGRESOS	5,725,889	22,737,989	12,557,309	15,389,132	6,093,416	62,503,735
Venta de Departamentos	5,725,889	22,737,989	12,557,309	15,389,132	6,093,416	62,503,735
Cuota Inicial	572,589	2,273,799	1,255,731	1,538,913	609,342	6,250,373
Desembolso	5,153,300	20,464,190	11,301,578	13,850,219	5,484,075	56,253,361
COSTOS/GASTOS	-15,470,731	-16,609,764	-13,600,917	-9,475,715	-2,883,561	-58,040,687
Terreno	-9,495,852	-5,872,535	-4,939,391	-	-	-20,307,777
Terreno	-9,010,000	-5,000,000	-4,500,000	-	-	-18,510,000
Alcabala	-270,300	-150,000	-135,000	-	-	-555,300
Demolicion	-140,350	-535,000	-220,000	-	-	-895,350
Otros costos de terreno	-75,202	-187,535	-84,391	-	-	-347,127
Construcción	-4,106,585	-6,335,569	-4,113,535	-6,722,339	-1,923,932	-23,201,959
Costo directo TOTAL	-4,106,585	-6,335,569	-4,113,535	-6,722,339	-1,923,932	-23,201,959
Gastos inmobiliarios	-691,928	-1,209,375	-1,267,683	-850,866	-379,856	-4,399,707
Licencias	-99,934	-224,744	-121,326	-78,830	-55,138	-579,972
Licencia de Demolicion	-14,558	-9,667	-6,762	-	-	-30,987
Anteproyecto	-11,161	-7,412	-5,184	-	-	-23,756
Revisión de Proyecto	-9,527	-17,826	-7,635	-	-	-34,988
Pago de Licencia de Obra	-64,688	-121,036	-51,840	-	-	-237,564
Revisión de Modificación de Proyecto	-	-	-	-	-	-
Licencia de Modificación de Proyecto	-	-	-	-	-	-
Revisión Finalización de Obra	-	-63,178	-45,826	-72,386	-50,630	-232,020
Declaratoria de Fabrica	-	-5,625	-4,080	-6,445	-4,508	-20,658
Predial, serpar y arbitrios	-44,225	-126,973	-67,519	-50,670	-35,441	-324,827
Legales, Notariales, Registrales, titulación	-33,169	-45,249	-52,598	-24,310	-7,088	-162,414
Comisión de bancos y seguro CAR	-69,129	-69,155	-51,421	-15,472	-	-205,177
Comisión de Estructuración	-49,823	-55,152	-29,301	-	-	-134,275
Poliza CAR y Multiriesgo	-19,306	-14,004	-22,120	-15,472	-	-70,902
Supervisión de Obra	-21,661	-25,182	-13,875	-16,238	-4,850	-81,806
Gastos financieros	-60,150	-185,150	-510,000	-340,000	-225,000	-1,320,300
Servicios Públicos	-21,661	-33,922	-43,945	-35,345	-4,340	-139,212
Asesoramiento inmobiliario	-	-	-	-	-	-
Gastos Vecinos	-192,000	-240,000	-240,000	-240,000	-48,000	-960,000
Entrega de Departamentos	-	-14,000	-12,000	-	-	-26,000
Gastos de Fideicomiso	-50,000	-100,000	-50,000	-	-	-200,000
Otros gastos inmobiliarios, Ploteos, copias y espiralados, Multas y sanciones	-100,000	-145,000	-105,000	-50,000	-	-400,000
Gastos de Proyectos	-221,137	-269,648	-156,431	-27,323	-	-674,539
Proyecto	-141,509	-195,863	-94,168	-	-	-431,539
Proyecto de Arquitectura	-49,745	-93,077	-39,865	-	-	-182,687
Proyecto de Estructura	-27,732	-30,698	-16,309	-	-	-74,740
Proyecto de Instalac. Eléctricos	-21,892	-24,233	-12,874	-	-	-58,999
Proyecto Instalaciones Sanitarias	-22,268	-24,650	-13,096	-	-	-60,014
Proyecto Instalaciones Gas	-1,831	-2,027	-1,077	-	-	-4,934
Proyecto Instalaciones Mecánicas	-7,844	-8,683	-4,613	-	-	-21,141
Proyecto Habitación Urbana	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Paisajismo	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Iluminación	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Diseño	-10,196	-12,494	-6,333	-	-	-29,024
Asesoría en Proyectos	-	-	-	-	-	-
Estudios - Suelos, IV, IA	-54,028	-35,878	-25,095	-	-	-115,001
Estudio de Suelos	-15,887	-10,550	-7,379	-	-	-33,816
Proyecto Impacto Ambiental	-12,968	-8,612	-6,023	-	-	-27,603
Proyecto Impacto Vial	-25,173	-16,717	-11,692	-	-	-53,582
Otros gastos de Proyecto	-25,600	-37,908	-37,169	-27,323	-	-128,000
Publicidad y Comisión Ventas	-253,223	-1,631,823	-1,783,278	-639,825	-148,255	-4,456,405
Publicidad y Marketing	-241,771	-773,662	-1,001,951	-377,204	-75,134	-2,469,722
Periodicos y Revistas	-	-	-	-	-	-
Webs	-	-	-	-	-	-
Gasto en Ferias	-	-	-	-	-	-

Diseño Virtual, 3D	-	-	-	-	-	-
Brosures y Flyers	-	-	-	-	-	-
Paneles Exteriores y Moviles	-	-	-	-	-	-
Comisiones de Agencias	-	-	-	-	-	-
Alquileres	-	-	-	-	-	-
Caseta de Venta y Dpto. Piloto	-	-	-	-	-	-
Implementacion Caseta y Piloto	-	-	-	-	-	-
Otros Gatos de Publicidad	-	-	-	-	-	-
Comisión de ventas	-11,452	-134,528	-125,817	-170,621	-73,121	-515,538
Mejoramiento entorno	-	-723,634	-655,511	-92,001	-	-1,471,145
Otros Gastos	-702,007	-1,290,814	-1,340,599	-1,235,362	-431,518	-5,000,299
Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	-536,987	-993,447	-988,523	-911,265	-320,002	-3,750,224
Gastos generales de oficina	-165,019	-297,367	-352,076	-324,096	-111,516	-1,250,075
Flujo de Caja Anual	-9,744,842	6,128,225	-1,043,608	5,913,417	3,209,856	4,463,048
Flujo de Caja Acumulado	-9,744,842	-3,616,617	-4,660,225	1,253,192	4,463,048	4,463,048
Gasto Administrativo	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-2,637,000
Flujo de Caja Anual	-10,272,242	5,600,825	-1,571,008	5,386,017	2,682,456	1,826,048
Flujo de Caja Acumulado	-10,272,242	-4,671,417	-6,242,425	-856,408	1,826,048	1,826,048
Financiamiento	12,811,800	5,888,200	6,100,000	-	-	24,800,000
F. Propio	1,012,800	668,200	366,000	-	-	2,047,000
F. Inversionista	11,799,000	5,220,000	5,734,000	-	-	22,753,000
Flujo de Caja Anual Financiamiento	2,539,558	11,489,025	4,528,992	5,386,017	2,682,456	26,626,048
Flujo de Caja Acumulado Financiamiento	2,539,558	14,028,583	18,557,575	23,943,592	26,626,048	26,626,048
Retorno Financiamiento	-	-7,458,149	-7,123,908	-9,420,671	-5,260,320	-29,263,048
R. Propio	-	-917,445	-688,173	-1,079,923	-700,375	-3,385,914
R. Inversionista	-	-6,540,704	-6,435,736	-8,340,748	-4,559,945	-25,877,134
Flujo de Caja Anual Retorno	2,539,558	4,030,876	-2,594,916	-4,034,654	-2,577,864	-2,637,000
Flujo de Caja Acumulado Retorno	2,539,558	6,570,434	3,975,518	-59,136	-2,637,000	-2,637,000
Flujo de Caja Empresa (Real)	702,007	1,290,814	1,340,599	1,235,362	431,518	5,000,299
Dcto. Comisiones de gerencia de proyectos y administracion de ventas	536,987	993,447	988,523	911,265	320,002	3,750,224
Dcto. Gastos generales de oficina	165,019	297,367	352,076	324,096	111,516	1,250,075
Flujo de Caja Anual Empresa (Real)	3,241,565	5,321,690	-1,254,317	-2,799,292	-2,146,346	2,363,299
Flujo de Caja Acumulado Empresa (Real)	3,241,565	8,563,255	7,308,937	4,509,645	2,363,299	2,363,299
Flujo de Caja Empresa (Vista Accionistas)	-310,793	1,540,058	1,662,771	2,315,284	1,131,892	6,339,213
Aporte	-1,012,800	-668,200	-366,000	-	-	-2,047,000
Retorno	-	917,445	688,173	1,079,923	700,375	3,385,914
Dcto. Gastos Gerenciamiento de Proyectos	702,007	1,290,814	1,340,599	1,235,362	431,518	5,000,299
Flujo de Caja Anual Empresa (Real)	-310,793	1,540,058	1,662,771	2,315,284	1,131,892	6,339,213
Flujo de Caja Acumulado Empresa (Real)	-310,793	1,229,265	2,892,036	5,207,321	6,339,213	6,339,213
Impuesto a la Renta (Pago)	-85,888	-255,182	66,822	-230,837	-974,276	-1,479,361
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-882,875	-882,875
Pago a Cuenta	-85,888	-255,182	66,822	-230,837	-91,401	-596,486
Flujo de Caja Anual Empresa (después de Impuestos)	-396,682	1,284,877	1,729,593	2,084,447	157,616	4,859,852
Flujo de Caja Acumulado Empresa (después de Impuestos)	-396,682	888,195	2,617,788	4,702,236	4,859,852	4,859,852

ANEXO 05: ESCENARIO PESIMISTA CON MEJORA COMERCIAL RETORNO 30%

ANEXO 05.15: TABLA DE RESUMEN INVERSIONISTA Y EMPRESA

	2016	2017	2018	2019	2020
Inversionistas	-11,799,000	1,320,704	701,736	8,340,748	4,559,945
Aporte	-11,799,000	-5,220,000	-5,734,000	-	-
Retorno	-	6,540,704	6,435,736	8,340,748	4,559,945

VAN	
0.0%	3,124,134
2.0%	2,198,679
6.0%	647,591
8.0%	0
18.0%	-2,327,425
28.0%	-3,642,486
38.0%	-4,378,327
48.0%	-4,772,139
58.0%	-4,959,240

TIR 8.0%

FC ACCIONISTA	2016	2017	2018	2019	2020
Empresa	-1,048,795	350,181	526,740	1,093,299	264,925
Ingresos	702,007	2,208,258	2,028,771	2,315,284	1,131,892
Retorno	-	917,445	688,173	1,079,923	700,375
Dcto. Gerenciamiento	702,007	1,290,814	1,340,599	1,235,362	431,518
Egresos	-1,750,802	-1,858,078	-1,502,031	-1,221,985	-866,968
Aporte	-1,012,800	-668,200	-366,000	-	-
IR	-210,602	-662,478	-608,631	-694,585	-339,568
Gasto Adm.	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400

VAN	
0.0%	1,186,349
1.0%	1,118,824
2.5%	1,023,852
10.0%	642,938
31.3%	72,627
36.3%	0
46.3%	-106,971
56.3%	-178,192
66.3%	-225,780

RENDIMIENTO DE CTA AHORROS
DEPOSITOS A PLAZO
FONDOS MUTUOS

TIR 36.3%

ANEXO 06: ESTADO DE RESULTADOS ESCENARIO BASE

2016-2020

(en Nuevos Soles)

	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	7,710,943	22,800,209	13,028,774	15,703,196	6,217,772
Costo de Ventas	-12,886,071	-13,349,288	-9,880,318	-7,053,303	-1,936,129
Utilidad Bruta	-5,175,128	9,450,921	3,148,456	8,649,892	4,281,642
Gasto Administrativo	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400
Gastos de Ventas	-289,597	-1,889,124	-1,829,556	-652,883	-151,280
Utilidad Operativa	-5,992,126	7,034,397	791,500	7,469,609	3,602,962
Ingresos Financieros					
Gastos Financieros	-110,150	-285,150	-560,000	-340,000	-225,000
Otros Ingresos					
Otros Gastos					
Utilidad Neta (antes de Impuestos)	-6,102,276	6,749,247	231,500	7,129,609	3,377,962
Pérdidas de Ejercicios Anteriores		-6,102,276	-	-	-
Utilidad Neta (Para cálculo IR)	-6,102,276	646,972	231,500	7,129,609	3,377,962
Impuesto a la Renta (Pago)	-	-	-	1,997,069	920,122
Impuesto a la Renta (Resultante)	-115,664	-32,247	-93,734	1,997,069	920,122
Impuesto a la Renta (Cálculo)	-	194,091	69,450	2,138,883	1,013,389
Impuesto a la Renta (30%)	-	194,091	69,450	2,138,883	1,013,389
Pagos a Cuenta IR (Cálculo)	115,664	226,339	163,184	141,814	93,267
Pagos a Cuenta (Actual)	115,664	342,003	195,432	235,548	93,267
Pagos a Cuenta (Anterior)		-115,664	-32,247	-93,734	-
Utilidad Neta (después de impuestos)	-6,102,276	646,972	231,500	5,132,540	2,457,840

ANEXO 07: ESCENARIO PESIMISTA

(en Nuevos Soles)

	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	5,725,889	22,737,989	12,557,309	15,389,132	6,093,416
Costo de Ventas	-14,405,351	-13,401,977	-9,917,040	-7,260,528	-2,078,788
Utilidad Bruta	-8,679,462	9,336,012	2,640,269	8,128,604	4,014,628
Gasto Administrativo	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400	-527,400
Gastos de Ventas	-253,223	-1,631,823	-1,783,278	-639,825	-148,255
Utilidad Operativa	-9,460,085	7,176,789	329,591	6,961,379	3,338,973
Ingresos Financieros					
Gastos Financieros	-110,150	-285,150	-560,000	-340,000	-225,000
Otros Ingresos					
Otros Gastos					
Utilidad Neta (antes de Impuestos)	-9,570,235	6,891,639	-230,409	6,621,379	3,113,973
Pérdidas de Ejercicios Anteriores		-9,570,235	-2,678,596	-2,909,005	-
Utilidad Neta (Para cálculo IR)	-9,570,235	-2,678,596	-2,909,005	3,712,373	3,113,973
Impuesto a la Renta (Pago)	-	-	-	882,875	842,791
Impuesto a la Renta (Resultante)	-85,888	-255,182	-	882,875	842,791
Impuesto a la Renta (Cálculo)	-	-	-	1,113,712	934,192
Impuesto a la Renta (30%)	-	-	-	1,113,712	934,192
Pagos a Cuenta IR (Cálculo)	85,888	255,182	-66,822	230,837	91,401
Pagos a Cuenta (Actual)	85,888	341,070	188,360	230,837	91,401
Pagos a Cuenta (Anterior)		-85,888	-255,182	-	-
Utilidad Neta (después de impuesto)	-9,570,235	-2,678,596	-2,909,005	2,829,498	2,271,183