

**UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA**

**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON ENFÁSIS EN  
GERENCIA**

**TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO ACADÉMICO  
DE LICENCIATURA**

**ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA, PARA EL  
DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE UN  
CONDOMINIO DE APARTAMENTOS, EN  
SALITRILLOS DE ASERRÍ, PARA EL 2017**

**POSTULANTE:**

**Stephanie Arias Delgado**

**TUTOR**

**JOSÉ A. VALERIO – SOSA**

**JUNIO 2017**

DECLARACIÓN JURADA

Yo Stephanie Arias Delgado, mayor de edad,  
portador de la cédula de identidad número 1-1510-0392 egresado de la  
carrera de Administración de Negocios con énfasis en Gerencia de  
la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente  
apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código  
Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi  
trabajo de tesis para optar por el título de Licenciatura en Administración  
de Negocios con énfasis en Gerencia juro solemnemente que mi trabajo investigación titulado:  
Estudio de Viabilidad Financiera, para el desarrollo  
y comercialización de un condominio de apartamentos,  
en Salitrillos de Aserri, para el 2017.

es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así  
como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre  
de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de  
1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido  
citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos  
y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que  
redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la  
Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público.

En fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los 29 días del  
mes de abril del año dos mil 17.

Stephanie Arias Delgado  
Firma del estudiante

1-1510-0392.  
Cédula

## CARTA DEL TUTOR

San José, 24 de Abril de 2017.

**Destinatario**  
**Carrera**  
**Universidad Hispanoamericana**

Estimado señor:

La estudiante Stephanie Arias Delgado, cédula de identidad número 1 – 1510 – 0392, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **“ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA EL DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE UN CONDOMINIO DE APARTAMENTOS EN SALITRILLOS DE ASERRI, PARA EL 2017”**, el cual ha elaborado para optar por el grado académico de **Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia**.

En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos; conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

a)	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10%
b)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20%
C)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	30%	30%
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20%
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEORICO	20%	20%
	TOTAL		100%

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,

*José A. Valerio - SOR*

**Nombre: JOSÉ ALBERTO VALERIO SOSA**

**Cédula identidad # 1 – 603 – 068**

**Carné Colegio Profesional # 6477**

*los anexos forman parte integral de este proyecto*

Universidad Hispanoamericana  
Sede Llorente  
Administración de Negocios


Estimado señor

La estudiante Stephanie Arias Delgado cedula 1-1510-0392 me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **"ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA, PARA EL DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE UN CONDOMINIO DE APARTAMENTOS, EN SALITRILLOS DE ASERRÍ, PARA EL 2017."**, el cual han elaborado para obtener su grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia

He revisado y he hecho las observaciones relativas al contenido analizado, particularmente lo relativo a la coherencia entre el marco teórico y análisis de datos, la consistencia de los datos recopilados y la coherencia entre éstos y las conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación. He verificado que se han hecho las modificaciones correspondientes a las observaciones indicadas.

Por consiguiente, este trabajo cuenta con mi aval para ser presentado en la defensa pública.

Atte.

  
Licda. Jessica Mayers Marin  
Ced 9-0106-0748

San José, 20 de junio, 2017

Señores

Carrera de Administración de Negocios con énfasis en Gerencia

Universidad Hispanoamericana, Sede Llorente

Leí y corregí el Trabajo Final de Graduación, denominado: "Estudio de viabilidad financiera, para el desarrollo y comercialización de un condominio de apartamentos, en Salitrillos de Aserrí, para el 2017", elaborado por la estudiante Stephanie Arias Delgado, cédula 1-1510-0392, para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia.

Corregí el trabajo en aspectos, tales como: construcción de párrafos, vicios del lenguaje que se trasladan a lo escrito, ortografía, puntuación y otros relacionados con el campo filológico, y desde ese punto de vista considero que está listo para ser presentado como Trabajo Final de Graduación; por cuanto cumple con los requisitos establecidos por la Universidad Hispanoamericana.

Atentamente,



MSc. Edgar Rojas González

Carné 2443

## **AGRADECIMIENTO**

Primeramente, gracias al Dios supremo, que es el que me ha guiado y me ha dado la sabiduría para desarrollar con éxito este proyecto, por llenarme de salud y bendiciones poniendo personas increíbles en mi camino.

A mis padres, que desde niña me han guiado con sabiduría, por su apoyo incondicional y porque ambos me han enseñado a tener una perseverancia increíble.

## **DEDICATORIA**

A mis dos ejemplos a seguir, a mis amados padres, quienes con esfuerzo y mucho amor me han impulsado siempre para dar lo mejor de mí.

## Tabla de contenido

<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>4</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>5</b>
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>6</b>
<b>PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>6</b>
1.1    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
1.1.1    Antecedentes del Problema.....	8
1.1.2    Presentación del Problema.....	9
1.1.3    Delimitación del Problema.....	10
1.1.4    Justificación del Problema.....	11
1.2    FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	11
1.3    OBJETIVOS.....	12
1.3.1    Objetivo General.....	13
1.3.2    Objetivos Específicos.....	14
1.4    ALCANCES Y LÍMITES DEL PROBLEMA.....	15
1.4.1    Alcances.....	15
1.4.2    Limitaciones.....	15
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>16</b>
<b>MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>16</b>
2.1    CONTEXTO HISTÓRICO.....	17
2.1.1    Logros de la empresa.....	18
2.2    CONTEXTO TEÓRICO.....	19
2.2.1    Tipos de proyectos.....	19
2.2.2    Comercialización y Desarrollo.....	24
2.2.2    Viabilidad financiera.....	37
2.3    HIPÓTESIS.....	45
2.3.1    Variable independiente FA (viabilidad).....	46
2.3.2    Variable dependiente FB (desarrollo y comercialización).....	47
2.4    OPERACIONALIZACIÓN DE LAS HIPÓTESIS.....	47
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>49</b>



<b>MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>49</b>
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	50
3.1.1 Finalidad.....	50
3.1.2 Dimensión Temporal .....	51
3.1.3 Marco.....	52
3.1.4 Naturaleza.....	53
3.1.5 Carácter .....	54
3.2 SUJETOS Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN.....	57
3.2.1 Primera mano.....	57
3.2.2 Segunda mano.....	58
3.2.3 Tercera mano.....	58
3.3 SELECCIÓN DEL MUESTREO .....	59
3.3.1 Muestra Probabilística: .....	60
3.3.2 Muestras no Probabilísticas:.....	60
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR INFORMACIÓN .....	61
3.4.1 Observación: .....	61
3.4.2 Encuesta o Cuestionario: .....	62
3.4.3 Entrevista:.....	62
3.4.4 Internet: .....	63
3.5 DEFINICIÓN CONCEPTUAL, OPERATIVA E INSTRUMENTAL DE LAS VARIABLES.....	64
3.5.1 Variable dependiente .....	64
3.5.2 Variable independiente .....	65
<b>CAPÍTULO IV.....</b>	<b>67</b>
<b>ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>	<b>67</b>
4.1 MERCADO.....	69
4.1.1 Encuestas .....	69
4.1.2 Entrevista .....	86
4.2 ANÁLISIS DEL ESTUDIO FINANCIERO.....	99
4.2.1 Panorama financiero: .....	99
4.2.2 Análisis financiero.....	103

4.2.3	Análisis del Flujo.....	105
4.2.4	Rentabilidad.....	108
4.2.5	Análisis de ingresos.....	109
4.2.6	Inversiones.....	110
4.2.7	Depreciación.....	111
4.2.8	Financiamiento bancario.....	112
<b>CAPÍTULO V.....</b>		<b>113</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>		<b>113</b>
	Conclusiones.....	114
	Recomendación general:.....	115
<b>CAPÍTULO VI.....</b>		<b>116</b>
<b>PROPUESTA.....</b>		<b>116</b>
1.	Nombre del proyecto.....	117
2.	Antecedentes.....	117
3.	Objetivo General:.....	118
4.	Objetivos específicos:.....	119
5.	Diagnóstico FODA.....	120
6.	Orientación estratégica.....	121
7.	Flujo de efectivo y parámetros de rentabilidad.....	122
8.	Conclusión:.....	123
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>		<b>124</b>
<b>CITADA.....</b>		<b>124</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>		<b>127</b>
<b>CONSULTADA.....</b>		<b>127</b>
<b>GLOSARIO.....</b>		<b>129</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>132</b>

## **CAPÍTULO I**

### **PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

## **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Con el estudio de viabilidad financiera se va a analizar qué tan factible puede resultar la creación y la comercialización de unos condominios de apartamentos en la localidad de Salitrillos de Aserrí.

Entre otros, se deberá realizar un estudio de mercado, para tener un panorama del nivel económico de las personas que viven en los alrededores de donde se quiere realizar el desarrollo, se va a identificar cuáles van a ser los requerimientos técnicos y operativos, pues de esta manera se sabrá cuáles van a ser los requisitos que permitirán hacer viable este proyecto.

### 1.1.1 Antecedentes del Problema

Actualmente, las personas están eligiendo irse a vivir fuera de la ciudad debido a tanta población y tanta contaminación que se está presentando, optan por estilos de vida más saludables y para esto prefieren lugares más aislados, buscando así diversos beneficios.

Tiempo atrás las personas preferían vivir en zonas más cercanas a la capital, ya que tenían mayor comodidad para trasladarse a sus trabajos, supermercados, escuelas, y demás, sin embargo, en estos tiempos, debido al crecimiento tan fuerte que se está presentando en la población, ahora en zonas un poco alejadas como lo es Salitrillos, se dispone de mayor accesibilidad a diversos comercios.

Muchas de las personas que viven en estos lugares, no son aptas como sujetos de crédito para optar por una vivienda propia, debido a que los préstamos y sus tasas de interés son relativamente altas, lo que les dificulta pagar estos montos de dinero, y además es sabido que no disponen de la suficiente liquidez para pagar al contado, por esta razón se ha dado un incremento en los alquileres de viviendas.

Al presentarse estas situaciones, este proyecto requerirá de un estudio de viabilidad financiera, para el desarrollo y comercialización de un condominio, ya que se visualiza un buen negocio debido al aumento de la población que se ha venido presentando.

### 1.1.2 Presentación del Problema

Se ha observado que, por el aumento de la población en este sector de Salitrillos, se han incrementado en gran manera las obras de construcción, como condominios y casas de alquiler, e inclusive la venta de lotes, entre otros. Teniendo claro que no es un sector donde vivan personas con un nivel económico alto, se tienen que realizar condominios que sean accesibles para las personas que quieran hacer uso de los mismos.

Por esta razón se pretende llevar a cabo un estudio de mercado para saber cuánto es el promedio de los ingresos económicos de las personas que habitan en los alrededores y de esta manera tener claro el precio en que se puede alquilar cada lugar habitacional, tomando en cuenta los gustos y preferencias de estas personas.

Al hacer un estudio financiero, se debe tener claro cuánto son las inversiones y los gastos en los que se va a incurrir, para darse una idea de cuánto puede cubrir la empresa y cuánto debe pedir financiado, y ver qué tan viable resulta la construcción de estos apartamentos, ya que algunos bancos manejan tasas de interés muy altas y podría ser difícil cubrir la carga financiera, por lo que se va a buscar uno que se ajuste a nuestro presupuesto.

### 1.1.3 Delimitación del Problema

Al situarse Salitrillos de Aserrí en una zona que se está poblando cada vez más, surge la idea de desarrollar un condominio en donde las personas puedan sentirse a gusto y en donde se adapte a su presupuesto, por esta razón se pretende realizar un estudio de mercado analizando el nivel económico de la población para que se puedan adaptar a sus presupuestos.

De igual manera se pretende hacer un estudio financiero para analizar qué tan viable puede ser la creación de estos condominios en estas zonas y saber en cuanto tiempo se podría cubrir la inversión e inclusive cuando empezaría a generar ganancias, ya que la empresa constructora financia una parte de la inversión, pero la otra parte tendría que ser por medio de algún financiamiento.

También se realizará un análisis de los requisitos técnicos que necesitará la empresa para desarrollar toda la infraestructura, sus respectivos permisos legales y municipales.

#### 1.1.4 Justificación del Problema

Se pretende desarrollar y comercializar un condominio de apartamentos en el área de Salitrillos de Aserrí, debido a que la población ha venido aumentando considerablemente, y por esta razón la creación de casas habitacionales en este lugar es cada vez mayor, por esta razón se cree que podría ser una buena inversión.

Es importante indicar que la empresa constructora financiaría una parte de la inversión lo cual se incluirá como aporte, incluyendo el terreno en donde se planea construir, y de igual manera la empresa ya cuenta con sus proveedores y con su equipo de trabajo, lo cual se considera que facilita este proyecto.

## 1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son las condiciones que permitirán la viabilidad financiera para el desarrollo y comercialización de un condominio de apartamentos, en Salitrillos de Aserrí, en el año 2017?



### **1.3 OBJETIVOS**

Los objetivos van a colaborar como una guía, la cual va a indicar cuáles son los factores en que se debe basar el trabajo de investigación.

En primer lugar, es necesario establecer qué se pretende con la investigación, es decir, cuáles son sus objetivos. Con unas investigaciones se busca, ante todo, contribuir a resolver un problema en especial; en tal caso, debe mencionarse cuál es ese problema y de qué manera se piensa que el estudio ayudará a resolverlo. Otras investigaciones tienen como objetivo principal probar una teoría o aportar evidencias empíricas a favor de ella. Señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son las guías del estudio. (Sampieri, Fernández y Baptista, 2014, p.37)

### 1.3.1 Objetivo General

Este objetivo general se plantea basándose en el problema al que debe dársele solución, es decir, “Expresa el fin concreto de la investigación en correspondencia directa con la formulación del problema. Éste se puede descomponer, al menos, en dos objetivos específicos.” (Arias, 2012, p.45)

“Llevamos a cabo una investigación para averiguar algo, resolver una duda o responder alguna pregunta. Un objetivo especificado con claridad servirá de guía y facilitará todo el trabajo posterior.” (Sarabia, 2013, p.650)

El objetivo se articulará generalmente en torno a un determinado fenómeno, del que se desea conocer las causas de su comportamiento y averiguar qué factores inciden en él. (Sarabia, 2013, p.651)

De acuerdo a las citas anteriores se define el siguiente objetivo general:

- Determinar las condiciones que permitirán hacer viable el desarrollo y la comercialización de un condominio de apartamentos en Salitrillos de Aserrí, en el año 2017.

En relación con el objetivo anterior, cuando se habla de hacer viable el desarrollo se refiere a tomar en cuenta las condiciones técnicas, operativas, legales y económicas, se hace la integración financiera para estimar éxito o fracaso del

proyecto. Si se determina que existe la probabilidad de éxito, se acude a la etapa de mercadeo para recomendar la comercialización del proyecto.

### 1.3.2 Objetivos Específicos

Estos objetivos me van a ayudar para poder desarrollar el objetivo general el cual va a ser la base del estudio. “Los objetivos específicos indican con precisión los conceptos, variables o dimensiones que serán objeto de estudio. Se derivan del objetivo general y contribuyen al logro de éste.” (Arias, 2012, p.45) Los objetivos generales dan pauta a los objetivos específicos, que son los que describen en cierta medida, las acciones que el investigador va a cumplir para conseguir los objetivos generales. Además, es pertinente señalar que los objetivos específicos se van ejecutando en cada etapa de la investigación, por lo que su evaluación es necesaria para conocer los distintos niveles de resultados. (Gómez, 2012, p.29)

La definición de un proyecto implica que se determinen los correspondientes objetivos que se asocian a él. Los objetivos de un proyecto deben incluir información que lo justifiquen; las razones por las que se lleva a cabo. (Bataller, 2016, p.14)

De acuerdo a las citas anteriores se establecieron los siguientes objetivos específicos:

1. Identificar los requisitos técnicos y operativos que deben cumplirse para el desarrollo de un condominio de apartamentos en Salitrillos de Aserrí.
2. Realizar un estudio de mercado que permita el análisis de la comercialización de un condominio de apartamentos en Salitrillos de Aserrí.

3. Evaluar el panorama financiero para el desarrollo de un condominio de apartamentos en Salitrillos de Aserrí.

## **1.4 ALCANCES Y LÍMITES DEL PROBLEMA**

### 1.4.1 Alcances

Este proyecto evalúa la viabilidad para el desarrollo y la comercialización de un condominio de apartamentos, el cual va a tomar en cuenta el aspecto financiero para saber la inversión que hay que realizar, además de analizar el aspecto técnico y operacional, conociendo el proceso que va a realizar la constructora para llevarlo a cabo y el estudio de mercado para analizar el nivel económico de la población cercana.

### 1.4.2 Limitaciones

- Según opiniones obtenidas de personas relacionadas con el sector construcción, a veces hay que “ofrecer” dádivas, incluso para obtener información que agilice la realización del proyecto.

**CAPÍTULO II**  
**MARCO TEÓRICO**

## 2.1 CONTEXTO HISTÓRICO

Como se puede deducir del análisis previo, esta investigación servirá para evaluar si se debería emprender una iniciativa de inversión por una empresa del sector privado, que planea desarrollar un proyecto de desarrollo de un condominio de apartamentos en la localidad de Salitrillos de Aserrí. El gerente general de esta empresa don Juan Arias Venegas dedicó aproximadamente 27 años de su vida a trabajar en construcción, debido a esto, adquirió una gran experiencia en esta labor, así como el conocimiento de sus diversas ramas como lo son: electricidad, albañilería, cimientos, estructuras, soldadura, entre otros.

En octubre del 2008, con ayuda de su esposa Hungría Delgado Castro, quien es la subgerente, realizaron los trámites para crear la sociedad, a la cual le dieron el nombre comercial de “Construcciones y Remodelaciones Kyrios.” Por consiguiente, la compañía cuenta con una trayectoria en el mercado de 8 años caracterizándose por ser una empresa jurídica, consolidada y con amplia experiencia, inscrita en el Colegio de Ingenieros y Arquitectos, y también es certificada como empresa Pymes, lo que les facilita realizar proyectos a personas físicas, asociaciones, entidades, ya sean públicas o privadas, en toda el área nacional, realizando diferentes obras como lo son: escuelas, edificios, casas, entre otros.

A mediados del 2009 se inscribió la empresa en proveedores nacionales para poder de esta manera concursar en licitaciones del gobierno, y para este mismo año se licitó con la plataforma del Ministerio de Hacienda que en ese entonces era compra red llamada ahora SICOP.

### 2.1.1 Logros de la empresa

En diciembre fue el primer trabajo que se obtuvo, el cual constó de un sistema de tubería de gas para la cocina del Registro Nacional, lo que ayudó para que quedaran en la base de datos del Departamento de Proveeduría y gracias a esto se realizaron otros trabajos como: casetas de seguridad, escaleras de emergencia, cambiar estructuras de techos, bodegas para almacenamiento de químicos, y realizando otras labores en distintos departamentos de la entidad pública.

El Registro Nacional es uno de los principales clientes de la empresa, lo que la ha llevado a diferenciarse de los demás proveedores de esta entidad, ya que ofrece una mejor garantía sobre el trabajo, a un precio que se considera justo, y con un plazo de entrega relativamente corto, con estos tres puntos que son esenciales para las entidades públicas, llegan a ganar la mayoría de los trabajos en los cuales ofertan.

Todas las obras realizadas, tanto en entidades públicas como privadas, se llevaron a cabo con capital propio para financiar: la planilla y los materiales requeridos para las obras, entre otros. Hasta hace 3 años se solicitó crédito al Depósito de Materiales El Lagar, para aprovechar el crédito en la compra de materiales para diferentes proyectos.

## **2.2 CONTEXTO TEÓRICO**

Con el desarrollo de este contexto se pretende brindarle al lector un conocimiento amplio de los conceptos que se van a desarrollar en este tema, para que de esta manera tengan claro los puntos del marco metodológico.

Al realizar un proyecto se debe tener en cuenta que existen diferentes tipos y que se tiene que hacer la investigación necesaria para poder establecer el tipo de proyecto en el que se va a realizar la inversión. Existen proyectos de acuerdo a la naturaleza, al fin buscado, clasificación si son de carácter privado, y pueden clasificarse si son proyectos sociales o públicos.

### **2.2.1 Tipos de proyectos**

De acuerdo a su naturaleza, los proyectos pueden ser dependientes, los cuales van a ser dos o más proyectos que se van a relacionar entre sí, en donde si se aprueba alguno de ellos los demás también serán aprobados automáticamente, también se cuenta con los independientes, que van a ser dos o más proyectos los cuales se analizan y pueden ser aprobados o rechazados de manera individual, sin que afecte a los demás, y finalmente se cuentan con los mutuamente excluyentes, se va a realizar cuando existen varios proyectos pero al final se elige sólo a uno y los demás se eliminan automáticamente.

Si nos referimos al fin buscado se encuentran los proyectos de inversión privada, en estos se basan las empresas que van a buscar solvencia económica, los cuales van a invertir un capital para obtener rentabilidad, por otro lado se encuentran los de inversión pública, el cual va a estar dirigido por el Estado, el cual va a obtener



beneficios para el pueblo, no va a ser rentabilidad propia, sino más bien un bienestar para la población, también se encuentran proyectos de inversión social, en éste es más importante contar con la sostenibilidad del proyecto, es decir, velar porque los recursos utilizados sigan generando bienestar social.

También se cuenta con la clasificación para proyectos privados, entre estas están, creación de nuevos proyectos de negocios, estos cuentan con ingresos y gastos, en donde se da la inversión de un nuevo producto o servicio, esperando la rentabilidad del proyecto realizado, también existen los cambios de elementos en los negocios ya existentes, este tipo hace referencia a los cambios de maquinarias o del material a utilizar puede ser aumentando sus unidades o reduciéndolas.

Finalmente, se cuentan con los proyectos públicos o sociales, existen dos tipos, los que son de infraestructura, estas van a estar enfocadas en la obra civil, es decir van a contribuir con el desarrollo de los ciudadanos, ejemplos de estos pueden ser, puentes, carreteras, alcantarillado, entre otros. Y el otro tipo es el de fortalecimiento de capacidades sociales o gubernamentales, en este proyecto se va a contar con lo que es la seguridad de la población, vigilancia pública, entre otros.

De acuerdo a los tipos de proyectos descritos, se puede indicar que este es un tipo de proyecto el cual no cuenta con una naturaleza de dependiente, independiente o mutuamente excluyente, debido a que ya se cuenta con la empresa que se va a desarrollar el proyecto, es una inversión privada y por lo tanto se evalúa la viabilidad para invertir en un condominio y determinar de una manera bastante aproximada el nivel de rentabilidad que puede generar, en el aspecto de clasificación va a llevarse a

cabo la creación de un nuevo proyecto de negocio, determinando las condiciones técnicas, legales y económicas, que se resumen en el respectivo estudio financiero y con respecto al último punto que corresponde a la condición de proyectos públicos o sociales, no es parte de este estudio, ya que este se basa en lo privado, en una opción que sea atractiva para los clientes potenciales pero también que genere un relativamente buen retorno a los inversiones.

Cuando se va a llevar a cabo un proyecto se tiene que tener claro que se va a contar con un inicio y un final, en el cual se van a tener que contemplar diferentes factores para que se concluya de la mejor manera, al iniciar se necesita todo un estudio previo para tener un panorama tanto de las ventajas como desventajas que se van a encontrar y de esta manera entender lo viable o no que puede ser, esto para no comenzar con el plan de acción y que luego sea una mala inversión.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que este sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los recursos económicos a la mejor alternativa. (Baca, 2013, p.2)

Para esto se van a desarrollar diferentes estudios en el área técnica operativa, de mercado y en la parte financiera. Esto con el propósito de saber qué es lo que se necesita, cuáles son los gustos y preferencias del posible cliente y evaluar todos los gastos que se deben realizar para poder calcular la inversión, y ver qué tan rentable va a resultar el proyecto que se está desarrollando.

Para todo proyecto de inversión se tienen que tomar en cuenta diferentes etapas con las que se va a contar para poder desarrollarlo, entre estas etapas contamos con la etapa de la idea, etapa de la pre-inversión, la etapa de inversión y la última que sería la de operación.

La etapa de idea “es donde se identifican los problemas que puedan resolverse y las oportunidades de negocio que puedan aprovecharse. La gran mayoría de las ideas que terminan en proyectos de inversión surgen del diagnóstico de las necesidades y problemas imperantes en una sociedad, de tal forma que las diferentes alternativas de solución a estas necesidades plantean las ideas de los proyectos.” (Meza, 2013, p.18)

En el caso de este proyecto se visualizó una buena oportunidad de negocio llevando a cabo el desarrollo y la comercialización de un condominio, el cual se pretende que sea viable por el lugar en el que se encuentra y la demanda de personas que existen.

“La etapa de pre-inversión corresponde a todos los estudios que son necesarios realizar antes de tomar la decisión de la inversión. Es conocida también como la Formulación y Evaluación del proyecto de inversión, que dependiendo del nivel de profundidad de los estudios y de la calidad de la información recolectada se realiza a nivel de Perfil, Pre-factibilidad (anteproyecto) o Factibilidad (proyecto definitivo). En esta etapa se realizan los estudios necesarios.” (Meza, 2013, p.18)

En esta etapa se va a tener cuenta qué tan rentable puede resultar esta oportunidad de negocio y saber si en realidad se puede poner en marcha, para esto, el estudio de perfil se basa en antecedentes y en criterios secundarios qué tan buena puede resultar esta idea brindándonos posibles alternativas como precios, lugares, materiales, entre otros, o si existen datos negativos que hagan abandonar este proyecto y no ponerlo en marcha, una vez que se cuenta con esta información se puede pasar a la evaluación de la pre-factibilidad y factibilidad.

Teniendo en cuenta que la pre-factibilidad va a estar ligada a la evaluación de los criterios obtenidos por el estudio de perfil, mencionando cuáles pueden ser las mejores alternativas y descartando las que definitivamente no se creen que puedan ser viables, por otra parte en el estudio de factibilidad ya se concretan todas las alternativas definitivas, realizando los respectivos estudios para evaluar la preparación que va a resolver el proyecto planteado y que van hacer las más convenientes, en este punto ya se va a tener una idea clara qué tan viable puede resultar el proyecto.

Con estos puntos ya definidos, vamos a evaluar la etapa de inversión, en la cual se van a desarrollar y a detallar cada estudio del proyecto, como por ejemplo, requerimientos, presupuestos, programas, entre otros.

Por último, se cuenta con la etapa de la “formulación del proyecto, en la cual parte de la identificación de un problema, o de una oportunidad de negocio, y permite establecer qué tipos de bienes y/o servicios son necesarios producir e implementar para su solución o aprovechamiento. La etapa de formulación, después de identificado el problema o la oportunidad de negocio, tiene como propósito principal determinar el

monto de la inversión inicial, los ingresos y egresos del proyecto mediante una serie de estudios secuenciales como el estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero. Esta etapa es importante porque permite determinar con claridad si el proyecto de inversión generará o no los recursos suficientes que justifiquen el sacrificio que hace el inversionista al privarse del consumo en el presente.” (Meza, 2013, pp.18-19)

Se va a contar con un panorama más claro de qué tan viable va a ser el proyecto al final del estudio, cuando se determine por los diferentes métodos recomendados qué rentabilidad va a generar, de esta manera el inversionista deberá analizar qué tan oportuno sería llevarlo a cabo de acuerdo a sus capacidades.

### **2.2.2 Comercialización y Desarrollo**

El desarrollo de un proyecto es una idea que surge, la cual lleva una serie de funciones y procesos que se deben tener en cuenta para darnos una idea clara de que tan viable puede ser esto que tenemos en mente. “Descrito en forma general, un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.” (Baca, 2013, p.2)

Con esto podemos explicar también, que la idea de un proyecto puede surgir de acuerdo a una necesidad por la que este atravesando la persona, o simplemente por la idea de querer invertir dinero para obtener ganancias. Por esta razón es que: “En la actualidad, una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta

que debe seguirse. De ahí se deriva la necesidad de elaborar los proyectos.” (Baca, 2013, p.2)

Para administrar el desarrollo de un proyecto debemos contar con diversos factores, los cuales nos van a dar una guía referente a cada proceso. Hernández y Martínez (2014) mencionan:

La administración de proyectos también se conoce como organización de proyectos, como lo indica su nombre, es una forma de organización, desarrollada para asegurar que los proyectos, los programas y el portafolio de proyectos continúen su evolución con cuidado y sobre una base diaria. Es así que la administración de proyectos es una forma efectiva de ubicar a las personas y los recursos físicos necesarios durante un tiempo limitado para completar un proyecto específico. (p.14)

Con esta explicación podemos tener un panorama más claro de los procesos que se deben seguir tomando en cuenta, por ejemplo, el objetivo clave del proyecto, tiempo, estrategias para la planeación del desarrollo del proyecto, que nos permita realizar un buen cronograma con todo el desarrollo de cada actividad en el menos tiempo posible para disminuir gastos y poder de esta manera cerrar con éxito el proyecto.

Tomando en cuenta lo anterior, en la comercialización o marketing se dice que “esta filosofía de negocio se fundamentará en un conjunto de técnicas de investigación asociadas al análisis estratégico de los mercados, así como de un conjunto de técnicas

de comercialización asociadas a la operativización de acciones de respuesta hacia los mercados.” (Monferrer, 2013, p.16)

### **2.2.1.1 Estudio Técnico y Operativo**

En este estudio operativo para desarrollar el proyecto se va a contar y se va a contratar a una firma constructora, que es la que va a realizar el proyecto de inversión.

En lo que se refiere a los costos de inversión de las unidades habitacionales, se toma el costo que establece el Ministerio de Hacienda en su página web, como se explica más adelante.

Con respecto a los requisitos técnicos, se toman en cuenta las obligaciones que establece la normativa municipal, en este caso la municipalidad de Aserrí, los cuales se detallan ampliamente en los anexos 4, 5, 6 y 7 , los cuales forman parte integral de esta investigación.

Con este estudio se van a evaluar puntos claves, como lo son requisitos, el lugar donde se va a desarrollar y todo lo referente al funcionamiento para poderlo poner en marcha.

El tamaño del proyecto va a ser de suma importancia ya que se tiene que ajustar a la inversión con la que se va a desarrollar, esto porque se va a financiar algo que esté al alcance del dueño para pagar, si la obra es muy grande y se pasa de la inversión que se tiene estimada lo mejor es no continuar con el proyecto o reducirlo en tamaño, ya que esto reducirá gastos en materia prima, maquinaria, personal, entre otros.

La localización donde se va a desarrollar el proyecto también es de suma importancia, y se debe tomar en cuenta algunos puntos como lo son la demanda, saber qué tanta demanda se puede contar en el sector en donde se quiere desarrollar el proyecto, un lugar que sea de fácil acceso, también debe ser una zona que sea apta para realizarlo, la cual cuente con el espacio suficiente y en donde se pueda contar con los permisos requeridos.

De acuerdo con lo que se indicó para este proyecto en lo correspondiente al primer objetivo específico, se van a necesitar los siguientes requisitos:

- a) Permiso de construcción: Es necesario presentar:
- Planos constructivos con sellos del colegio de ingenieros y arquitectos.
  - Copia del contrato de consultoría por el profesional responsable de la obra.
  - Sello del Ministerio de Salud o la declaración del responsable de la obra sobre el cumplimiento de las regulaciones sanitarias para casas unifamiliares menores de 300m<sup>2</sup>.
  - Sellos de la disponibilidad de agua.
  - Certificado del uso de suelo.
  - Plano catastrado visado por la Dirección de gestión urbana y rural de la propiedad.
  - Certificación literal de la propiedad.
  - Sellos que certifiquen que se está al día con impuestos y servicios municipales.
  - Certificación de la póliza de riesgos del trabajo emitida por el INS.
  - Certificación de las cuotas obrero Patronal de la CCSS.



- Cédula de los dueños de la propiedad y del solicitante.
  - Dependiendo del proyecto la viabilidad ambiental (Ver anexo 4).
- b) Visado municipal de planos catastrados y para catastrar: entiéndase como planos catastrados aquellos que ya están registrados e inscritos, para este procedimiento se van a necesitar con lo siguiente:
- Dos planos certificados por el Catastro Nacional.
  - Dos planos a visar.
  - Plano de la finca madre o a modificar,
  - Cédula del propietario y solicitante.
  - Informa registral.
  - Sello de disponibilidad de agua.
  - Estar al día con impuestos municipales,
  - Contar con el previo alineamiento municipal; para los planos para catastrar, van a ser los que aún no están inscritos, son los que se encuentran a punto de presentarse o que se encuentran siendo calificados, para este tipo los requisitos van a ser los mismos a los ya catastrados, sólo que se debe presentar el plano original que va a presentarse a Catastro Nacional (Ver anexo 5).
- c) Formulario de permisos de construcción: este requisito sirve para la construcción de casas, apartamentos, locales comerciales, edificios, entre otros, en donde se debe presentar:
- Tipo de obra se va a desarrollar.
  - Datos generales del propietario y del solicitante como nombre, dirección donde está ubicada la propiedad, cédula, entre otros.

- Descripción de la obra referente al área de construcción, un aproximado de cuánto puede ser el valor estimado de este proyecto y los tipos de materiales que se van a utilizar, así también como la descripción detallada del estado del lote (Ver anexo 6).

d) Solicitud de uso del suelo: para este requisito se debe presentar:

- Los datos personales del propietario y del solicitante.
- Datos de la propiedad, como el número de plano catastrado, número de finca y la dirección exacta donde se encuentra la propiedad.
- Se debe especificar de igual manera el uso solicitado del proyecto, es decir, para qué se quiere desarrollar, si es para uso comercial, residencial, recreativo, entre otros.
- Informe registral.
- Plano catastrado
- Cédula del propietario y el solicitante.
- Estar al día con los impuestos municipales (Ver anexo 7).

Además, dentro de los requisitos se tiene que contar con la póliza del riesgo del trabajador, pero esto lo brinda propiamente la empresa que se contratará, también se va a contar con la presencia de un asesor legal que supervise los trámites cuyos costos se incluyen dentro del estudio del costo financiero.

### **2.2.1.2 Estudio de Mercado**

En definitiva, el mercado es donde el emprendedor pondrá a prueba su capacidad para ofrecer algo competitivo y si pasa la prueba con éxito, es porque el cliente ha

reconocido valor en el producto que ofrece. Por último, sobre el comportamiento de las personas como compradores y como vendedores de lo que sea, en términos generales se podría decir que los demandantes (compradores) esperan comprar lo que necesitan al mejor precio posible, el más bajo, y los oferentes (vendedores) esperan vender lo que ofrecen también al mejor precio posible, el más alto. De manera que todos esperan salir ganando en las transacciones de mercado, lo que no todos los negocios lo logran en forma sostenida que es lo que se busca. (Torres, 2015, p.50)

Se debe realizar un estudio de mercado para la comercialización y desarrollo del proyecto, el cual va a aportar una parte fundamental de la investigación, ya que esto va a permitir consultar con los posibles clientes lo que realmente quieren y desean para poder satisfacer sus necesidades y sus gustos.

Con el estudio de mercado se va a recopilar y analizar la información obtenida de lo que está sucediendo en el entorno, para lograr esto se van a realizar instrumentos (encuesta y entrevista) de los gustos y preferencias que tienen las personas, con esto se tiene un rango aproximado de los precios que se pueden establecer y cómo se puede complacer a las personas, al igual de saber qué tan viable puede resultar el proyecto que se desea llevar a cabo segmentando el mercado, para esto es necesario evaluar diferentes análisis como lo son: análisis de la demanda, el análisis de la oferta, análisis de los precios, análisis del consumidor, análisis de la comercialización.

### **2.2.1.2.1 Análisis de la demanda**

En este análisis se va a tomar en cuenta diferentes factores que van a incidir en la misma, ya que todo va a depender del sector en que se quiera desarrollar el proyecto, así como el factor económico.

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en satisfacción de dicha demanda, esta se encuentra en función de una serie de factores como lo son su precio, el nivel de ingreso de la población y otros. (Baca, 2013, p.28)

Debido al párrafo anterior es que en este proyecto se aplicarán encuestas a las personas que habiten en alrededores de Salitrillos de Aserri, para determinar cuánto es el monto promedio en que se puede alquilar, se tendrá claro de cuánto va a ser su ingreso mensual y cuánto estarían dispuestos a pagar de acuerdo a su situación económica.

### **2.2.1.2.2 Análisis de la oferta**

Según el autor Baca (2013) explica, “el propósito que se persigue con este análisis es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.” (p.54)

Este punto va dirigido al empresario, ya que es el que va a ofrecer el servicio, y de acuerdo a esto va a fijar el valor de la compra, entendido esto en el proyecto para

una área de 990mts se pueden construir un aproximado de 6 apartamentos a un precio razonable de acuerdo a la zona y al nivel económico.

#### **2.2.1.2.3 Análisis del consumidor**

Con este análisis nos vamos a dar una idea clara de quiénes van a ser los consumidores o clientes del proyecto, para este análisis no se necesita de mucho, con tan solo escucharlos en las encuestas que se desarrollen se pueden tener una idea amplia de cuáles van a ser sus gustos, sus preferencias, y hasta incluso sus necesidades, con esto vamos a lograr dirigir las estrategias, las cuales van a permitir atraer a más consumidores y poder de esta manera cubrir lo que desean.

Como lo menciona el autor Monferrer (2013), “El estudio del comportamiento del consumidor y el conocimiento de sus necesidades es una cuestión fundamental y un punto de partida inicial sobre el que poder implementar con eficacia las diferentes acciones de marketing emprendidas por las empresas. La expresión comportamiento de compra del consumidor designa aquella parte del comportamiento de las personas asociado a la toma de decisiones a lo largo del proceso de adquisición de un producto, con tal de satisfacer sus necesidades.” (p.71) Para lograr esto vamos aplicar el instrumento de la encuesta para lograr obtener la información necesaria.

#### **2.2.1.2.4 Análisis del producto o servicio**

El producto o servicio se va a conocer como el bien ofrecido para satisfacer los deseos y las necesidades de las personas, a las que va dirigido el mercado. Entre los productos o servicios se encuentran diferentes clasificaciones, como lo son:

“Los **productos de conveniencia** son los bienes y servicios de consumo que el cliente suele adquirir con frecuencia, de inmediato y con un mínimo esfuerzo de comparación y compra. Algunos ejemplos son el detergente para ropa, los dulces, las revistas y la comida rápida. Los productos de conveniencia en general tienen un precio bajo y los productores los colocan en muchos lugares para que los clientes los adquieran fácilmente cuando los necesiten.”(Kotler y Armstrong, 2012, p.226)

“Los **productos de compra** son bienes y servicios de consumo adquiridos con menor frecuencia que los clientes comparan cuidadosamente en términos de conveniencia, calidad, precio y estilo. Al adquirir productos y servicios de compra, los consumidores dedican mucho tiempo y esfuerzo para obtener información y hacer comparaciones. Algunos ejemplos son los muebles, la ropa, los automóviles usados, los aparatos electrodomésticos grandes y los servicios de hotelería y de líneas aéreas.” (Kotler y Armstrong, 2012, p.226)

“Los **productos de especialidad** son productos y servicios de consumo con características o identificación de marca únicos, por los cuales un grupo significativo de compradores está dispuesto a realizar un esfuerzo de compra especial. Algunos ejemplos incluyen marcas específicas de automóviles, equipo fotográfico costoso, ropa de diseñador y los servicios de especialistas médicos o legales.” (Kotler y Armstrong, 2012, p.226)

Para este proyecto nos vamos a enfocar en un servicio de consumo ya que se van a ofrecer departamentos de alquiler en un condominio, y las personas que los adquieran por lo general se caracterizan por contar con términos de conveniencia al buscar características de calidad, precio y estilo y con esta información lograr hacer comparaciones para determinar cuál se ajusta a sus necesidades, gustos y preferencias.

#### **2.2.1.2.5 Análisis de los precios**

El precio se puede definir como el valor que se le otorga al producto o servicio que se brinda, el cual se va a obtener de acuerdo a una serie de cálculos realizados con anterioridad para saber cuál puede ser el valor justo, también se tomará en cuenta los datos que den los instrumentos realizados. Es decir, de acuerdo a Kotler (2012) explica que el precio es “Cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el bien o servicio.” (p.290) También se debe tener en cuenta la proyección del precio del producto que según el autor Baca (2013) hace referencia a: es indispensable conocer el precio del producto en el mercado, no por el simple hecho de saberlo, sino porque será la base para calcular los ingresos probables en varios años. (p. 63)

En este caso que se va a brindar un servicio, de igual manera se debe tener claro cuánto es el valor que demanda la competencia por el servicio en el mercado y de acuerdo a esto se obtiene una idea clara del valor en que se puede ofrecer de acuerdo a lo que se está brindando, para esto se va a averiguar con casas de alquiler y

con los condominios más cercanos en cuanto es el precio en que alquilan sus viviendas y lo que ofrecen por el mismo.

#### **2.2.1.2.6 Segmentación**

El autor Monferrer (2013) define segmentación como: “Las empresas que deciden operar en mercados amplios reconocen que, normalmente, no pueden atender a todos los clientes, porque son demasiado numerosos y dispersos, y porque sus exigencias son muy diferentes. Por ello, en lugar de competir en todos los sitios, con frecuencia enfrentándose a competidores superiores, necesitan identificar los segmentos de mercado más atractivos que pueden servir eficazmente. En este sentido, segmentar es diferenciar el mercado total de un producto o servicio en grupos diferentes de consumidores, homogéneos entre sí y diferentes a los demás, en cuanto a hábitos, necesidades y gustos, que podrían requerir productos o combinaciones de marketing diferentes.” (p.57)

Para esta investigación se deben tomar en cuenta diferentes características específicas con las que van a contar las personas a las que va a ir dirigido la investigación y de esta manera lograr una adaptación de lo que los clientes desean, para este caso se va a estudiar la población y tomar en cuenta factores como, nivel económico, lugar de residencia, gustos y preferencias, entre otros.

Para lograr abarcar a posibles clientes potenciales en este proyecto se debe realizar una buena segmentación de mercado y de esta manera darse una idea de



cuál es el tipo de población en la que se debe enfocar y dirigir los alquileres de los condominios, para esto nos vamos a enfocar en diversos aspectos como lo son:

**Criterios geográficos:** comprende el lugar en donde se va a desarrollar el proyecto, así como cuanta es la cantidad de población, para este aspecto se va a desarrollar en Aserrí, propiamente en el distrito de Salitrillos, que es donde va a estar ubicado el condominio, y cuenta con un aproximado de 14.258 habitantes.

**Criterios demográficos:** se tomaran en cuenta todos los aspectos como lo son la educación, la ocupación de cada persona, la clase social que poseen, localización donde habitan, así como sus estados civiles, para obtener la información de dichos puntos se aplicará una encuesta, la cual nos dará datos aproximados.

Otro factor es el de métodos de la investigación de mercados en que se debe analizar bien cual instrumento se adapta mejor a la investigación, ya que se cuentan con diferentes tipos, los cuales son muy útiles en el momento de dar los resultados y darnos una idea de la orientación que hay que brindarle al trabajo de investigación que se realiza.

Método de la encuesta o cuestionario: “Es una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular.” (Arias, 2012, p.72) En estos métodos se plantean preguntas referentes a lo que se necesita saber de los diferentes gustos y necesidades al grupo de personas a las cuales se está dirigiendo nuestro mercado.

Método de Observación: “Es una técnica que consiste en visualizar o captar mediante la vista, en forma sistemática, cualquier hecho, fenómeno o situación que se produzca en la naturaleza o en la sociedad, en función de unos objetivos de investigación preestablecidos.” (Arias, 2012, p.69) Este método de observación es muy utilizado cuando se quiere poner a la venta un producto, ya que dependiendo del comportamiento de las personas se nota qué tan agradable resulta para el cliente.

El último es el análisis e interpretación de datos, con este punto vamos a tener toda la información que logramos recopilar de los instrumentos anteriores, y nos va dar la respuesta de la investigación de mercado que necesitamos, es importante darle un buen análisis e interpretación a los datos que se obtuvieron para no alterar dicho estudio.

“Este ejercicio permitirá segregar la información o eliminar la que tiene menor importancia, para asegurar la presentación de la información más relevante. Ahora bien, una vez identificados los puntos esenciales de la información, es necesario y pertinente analizarlos con más detalle, y de este modo emitir juicios de valor que tengan mayor profundidad.” (Gómez, 2012, p.71)

### **2.2.2 Viabilidad financiera**

Aplicando diferentes factores como lo son el estudio operativo y técnico, y el financiero se debe realizar un análisis con el resultado de cada uno para saber qué tan viable resulta el proyecto. “Un estudio de viabilidad, también conocido como *business case* o *feasibility study*, sirve para poder determinar el atractivo de un posible negocio

inmobiliario, es decir, debe permitir conocer si el acometer una inversión es o no interesante y rentable para el inversor.” (Carbonell, Cartagena, Orts y Nájera, 2012, p.11)

### **2.2.2.1 Estudio de financiamiento**

Este va hacer el último estudio que se va a realizar y de donde vamos a sacar en firme la viabilidad del proyecto, tomando en cuenta diversos factores.

Se analizará la parte de costos, es decir, todos los gastos en los que tiene que incurrir la empresa o la inversión que se tiene que realizar, especialmente, los gastos de maquinarias, pago de proveedores, pago de colaboradores, entre otros.

Costo es una palabra muy utilizada, pero nadie ha logrado definirla con exactitud, debido a su amplia aplicación, pero se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual. (Baca, 2013, p.171)

Se debe contar con un financiamiento de capital de deuda que servirá para cubrir cierto porcentaje con el cual la empresa no va a contar para desarrollar el proyecto, analizando alternativas de financiamiento para saber cuál va a ser la más beneficiosa para la empresa, tasas de interés más bajas, plazos, entre otros.

Una empresa está financiada cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudara a elevar

considerablemente el rendimiento sobre su inversión. Debe entenderse por dinero barato los capitales pedidos en préstamo a tasas mucho más bajas que las vigentes en las instituciones bancarias. (Baca, 2013, p.186)

Por esta razón se debe hacer un análisis profundo de la entidad bancaria que se va a utilizar para financiar el proyecto y de acuerdo a esto ver qué tan factible puede ser.

Por último, contamos con la evaluación del proyecto, este factor brinda una idea clara de qué tan viable puede resultar, analizando los diferentes resultados de los factores que salieron anteriormente, como lo son los gastos, la ubicación, el financiamiento, entre otros.

El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Sino han existido contratiempos, se sabrá hasta este punto que existe un mercado potencial atractivo; se habrán determinado un lugar óptimo para la localización del proyecto y el tamaño más adecuado para este último, de acuerdo con las restricciones del medio; se conocerá y dominara el proceso de producción, así como los gastos en que se incurrirá en la etapa productiva; además, se abra calculado la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto. (Baca, 2013, p.207)

### **2.2.2.1.1 Análisis macro-económico**

Para comprender mejor el comportamiento del mercado en la parte económica, se presenta una breve publicación realizada por el Banco Central de Costa Rica sobre el diagnóstico macro-económico de Costa Rica:

La revisión del programa macroeconómico 2016-2017 contempla un crecimiento real del PIB para el 2016 de 4,2% y de 4,3% en el 2017, tasas que superan el promedio de crecimiento de los últimos tres años (2,9%). Las proyecciones para el bienio apuntan a que la expansión de la producción vendría por impulso del gasto interno debido al incremento en el ingreso disponible y la mejora en los términos de intercambio, aunque de menor cuantía que en 2015. El crecimiento de la producción en el 2016 estaría determinado por la reversión de condicionantes internos de oferta que afectaron el año pasado las actividades agropecuaria y manufacturera y, para el 2017 se estima mayor expansión de la demanda interna por la vía de la inversión y, en menor medida, por el incremento de las exportaciones.

La actividad de la construcción caería 5,8% en el 2016, debido a la disminución en obras civiles no residenciales (edificaciones comerciales) y al efecto que sobre la base de comparación tuvo la ejecución en el 2015 del proyecto hidroeléctrico Reventazón y la conclusión del City Mall; excluidos estos proyectos, esta actividad habría crecido 3,5% este año. Para el 2017 la actividad crecería 4,2% por la ejecución de obra privada y de proyectos de mejoramiento ambiental del Área Metropolitana de San José, rehabilitación de infraestructura de acueductos y alcantarillado sanitario,

infraestructura y mejoramiento vial y obras de generación eléctrica. (Revisión Programa Macroeconómico 2016-2017, BCCR)

#### **2.2.2.1.2 Costo de capital y rentabilidad**

Para poder ver la rentabilidad de un proyecto se deben analizar distintos indicadores financieros considerando el costo de capital promedio ponderado, VAN, TIR y período de pago o de recuperación, entre otros.

Con respecto a: “el costo de capital corresponde a aquella tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que debe exigírsele a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los proyectos de riesgos similares.” (Sapag, 2014, p.274)

Referente al VAN, para saber si se debe aceptar el proyecto, el valor actual neto se sugiere que tiene que ser igual o superior a cero, también se puede decir que el autor lo describe como:

“Este método es de uso común ya que a través de él se cuantifica en pesos de hoy los ingresos y egresos estimados durante el período de evaluación del proyecto, lo cual permite visualizar desde el punto de vista financiero las bondades de realizar o no la iniciativa de inversión.” (Morales, 2014, p.219)

En referencia al TIR, sus siglas quieren decir la tasa interna de retorno, la cual se entiende como la tasa de interés más alta que el dueño del proyecto va a tener la solvencia económica para poder pagar, es decir que el TIR significa: “La tasa de

rentabilidad del proyecto; es una característica propia de cada alternativa; y es totalmente independiente de las ambiciones del inversionista; es decir, de su tasa de interés de oportunidad.” (Morales, 2014, p.254)

Con respecto al período de recuperación se puede entender como el tiempo establecido para recuperar la inversión que se realizó, es decir en cuantos años se va a recuperar y empezar a generar ganancias, el autor lo explica cómo: “Se define el período de recuperación del capital como el tiempo que será necesario para recuperar el importe inicial desembolsado en una inversión. El método de Pay-Back da la misma importancia a todos los flujos de caja, con independencia de cuándo se produzcan, y no considera todos los flujos de caja que se obtienen después de producirse la recuperación del capital (uno de los principales defectos de este método). (Rodríguez; Fernández y Romero, 2013, pp.151-152)

Con respecto a la amortización el autor, Meza (2013) afirma “se define como el proceso por medio del cual se cancela una deuda junto con sus intereses, mediante una serie de pagos, en un tiempo determinado” (p. 71), es decir, que son pequeños pagos que se hacen regularmente para ir disminuyendo la deuda que se adquirió y a su vez sirven para pagar los intereses.

Si se hace referencia a los ingresos y egresos se puede decir que, los ingresos son todos los aumentos en el efectivo económico, y puede ser cuando se da el aumento de un activo o bien cuando disminuye un pasivo, sin embargo los egresos van a ser todo lo contrario, hace referencia a los gastos o a las inversiones con los que cuenta la empresa, de los cuales pueden hasta generar pérdidas y por otro lado

disminuir el beneficio que el proyecto puede generar. De acuerdo al autor Meza (2013), lo explica como:

“Los ingresos hacen referencia a los beneficios del proyecto y corresponden a las entradas de dinero asociadas al mismo, como son: ingresos por venta del producto, ingresos por venta de residuos, ingresos por venta de activos durante la operación y el valor de rescate. Si la venta de bienes o servicios producidos por el proyecto se hace a crédito, aunque ello representa un ingreso contable, el valor registrado en el estado de resultados no forma parte del flujo de caja del proyecto hasta cuando se recibe el efectivo. Mientras que los egresos deducibles son los gastos de operación, costos de producción, gastos de mantenimiento, administración, mercadeo, ventas, la depreciación y amortización, la pérdida en venta de activos y la amortización de gastos pre-operativos.” (p.244)

#### **2.2.2.2 Condominios**

Los condominios son lugares habitacionales en donde en una propiedad grande existen varias casas y viven distintas personas, debido a esto se convierten en lugares muy atractivos para las personas ya que cuentan con mucha seguridad, hay tipos de condominios con casas horizontales, y otras de tipo vertical, estas viviendas pueden ser alquiladas o vendidas. “Los condominios son aquellas propiedades que pertenecen a varias personas, en las cuales hay áreas que son de cada individuo en particular y existen espacios que son de propiedad común; los propietarios de un condominio, también pueden ser llamados copropietarios.” (Camejo y Catalano, 2014, p.39)



### **2.2.2.3 Tipos o Estilos de Condominios**

Según Sánchez (2012) menciona:, “A este tipo de vivienda se le denominará condominio al grupo de departamentos, viviendas, casas, locales o naves de un inmueble, construidos en forma vertical, horizontal o mixta, para uso habitacional, comercial o de servicios, industrial o mixto, y susceptibles de aprovechamiento independiente por tener salida propia a un elemento común de aquél o a la vía pública y que pertenecieran a distintos propietarios, los que tendrán un derecho singular y exclusivo de propiedad sobre su unidad de propiedad exclusiva y, además, un derecho de copropiedad sobre los elementos y partes comunes del inmueble, necesarios para su adecuado uso o disfrute.(pp. 9-10)

Condominio Vertical: se establece en inmuebles de varios niveles sobre un terreno común, con viviendas exclusivas y derechos de copropiedad sobre el suelo.

Condominio Horizontal: son construcciones de un sólo nivel donde el condómino tiene derecho de uso exclusivo de parte de un terreno y es propietario de la edificación en el mismo, pudiendo compartir o no su estructura, con el derecho a disfrutar ciertas áreas destinadas para el uso común.

Condominio Mixto: se puede decir que un condominio es mixto cuando cumple con edificaciones horizontales y verticales en este caso el autor menciona que “Formado por condominios horizontales y verticales que pueden estar constituidos en grupos de unidades de propiedad exclusiva como edificios, torres, manzanas, secciones o zonas.

## 2.3 HIPÓTESIS

Las hipótesis son factores que siempre se van a basar en supuestos que se formulan referentes a un trabajo de investigación, pueden ser tanto positivas como negativas, y las respuestas se obtienen al final del proyecto.

Diferentes libros definen que “Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones. De hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación. Cabe señalar que en nuestra vida cotidiana constantemente elaboramos hipótesis acerca de muchas cosas y luego indagamos su veracidad.” (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.104)

El método hipotético-deductivo lo empleamos corrientemente tanto en la vida ordinaria como en la investigación científica. Es el camino lógico para buscar la solución a los problemas que nos planteamos. Consiste en emitir hipótesis acerca de las posibles soluciones al problema planteado y en comprobar con los datos disponibles si estos están de acuerdo con aquellos. (Cegarra, 2012, p.82)

De lo que se trata es de traducir la hipótesis a términos operacionales que permitan decidir acerca de su contratación; generalmente lo que se hace es deducir de la hipótesis las consecuencias que deberían seguirse de ser cierta, consecuencias formuladas en términos contrastables, y admitir que la hipótesis ha salido indemne de tal contrastación en los casos en que los resultados empíricos concuerdan con ellas, lo que lleva a afirmar de tal hipótesis que ha quedado validada porque, mientras la

lógica formal capacita para la refutación de hipótesis, no permite su confirmación. (Pérez; Galán y Quintanal, 2012, p.67)

### **2.3.1 Variable independiente FA (viabilidad)**

Un estudio de viabilidad, también conocido como *business case* o *feasibility study*, sirve para poder determinar el atractivo de un posible negocio inmobiliario, es decir, debe permitir conocer si el acometer una inversión es o no interesante y rentable para el inversor. (Carbonell, Cartagena, Orts y Nájera, 2012, p.11)

El estudio de factibilidad es la clave para saber según la teoría si un proyecto es viable para su elaboración, recopilando la mayor cantidad de datos para obtener una evaluación más certera del estudio para que la toma de decisiones a partir de los resultados sean las mejores fundamentadas en el estudio. (Loria,2016, p.41)

Aunque rentabilidad y viabilidad están relacionadas, no son lo mismo, ya que cada una depende de unos factores: la rentabilidad depende de la cuenta de resultados y la viabilidad lo hace del balance, fundamentalmente, de la tesorería, pudiéndose dar el caso de que se pueda realizar una inversión y que esta no sea rentable, de la misma manera que se pueden dar proyectos que en principio son rentables pero que posteriormente tienen problemas de viabilidad. (Martínez, 2013, p.187)

Para este estudio, nos vamos a enfocar en la primera cita, ya que es la que mejor se adapta al concepto del Factor A que en este caso sería viabilidad, la cual va ser mi variable dependiente.

### **2.3.2 Variable dependiente FB (desarrollo y comercialización)**

Descrito en forma general, un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana. (Baca, 2013, p.2)

Esta filosofía de negocio se fundamentará en un conjunto de técnicas de investigación asociadas al análisis estratégico de los mercados, así como de un conjunto de técnicas de comercialización asociadas a la operativización de acciones de respuesta hacia los mercados. (Monferrer, 2013, p.16)

Proceso social y administrativo mediante el cual los individuos y las organizaciones obtienen lo que necesitan y desean creando e intercambiando valor con otros. (Kotler, Amstrong, 2012, p.5)

De acuerdo a las citas anteriores vamos a trabajar con la segunda cita, para el factor B, ya que es la que mejor explica el significado de lo que es desarrollo y comercialización que es la variable independiente.

## **2.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS HIPÓTESIS**

Esta operacionalización nos va a tener una guía clara de cuáles son los estudios en los que nos debemos enfocar para llegar a la respuesta de nuestro problema planteado. “Trata de dividirla en sus segmentos básicos para tratarlos por separado, de tal forma que nos guíen a lo más importante que son los indicadores. Estos

indicadores son los que nos permiten medir las variables.” (Guía de trabajos finales, 2016, p.29)

Para tener claro la operacionalización se estructura y se explica de la siguiente manera:

HIPÓTESIS	CONCEPTOS	VARIABLES	INDICADORES
<b>A mayor viabilidad financiera</b>	Viabilidad: Un estudio de viabilidad, también conocido como business case o feasibility study, sirve para poder determinar el atractivo de un posible negocio inmobiliario, es decir, debe permitir conocer si el acometer una inversión es o no interesante y rentable para el inversor. (Carbonell, Cartagena, Orts yNájera,2012,p.11)	Viabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación</li> <li>• Ingresos</li> <li>• Financiamiento</li> </ul>
<b>Mayor desarrollo y comercialización de los condominios</b>	Desarrollo y Comercialización: Esta filosofía de negocio se fundamentará en un conjunto de técnicas de investigación asociadas al análisis estratégico de los mercados, así como de un conjunto de técnicas de comercialización asociadas a la operativización de acciones de respuesta hacia los mercados.(Monferrer, 2013, p.16)	Desarrollo y Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio</li> <li>• Gustos y Preferencias</li> </ul>

Nota: La viabilidad de un estudio es la que permite pronosticar éxito o fracaso de un proyecto a partir de la recopilación de información de naturaleza empírica, haciendo énfasis en la parte financiera al integrarla como un todo e indica cómo el proyecto se desarrollará.

**CAPÍTULO III**

**MARCO METODOLÓGICO**

## **3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

En una investigación se va a contar con diferentes tipos de características las cuales van a contribuir para desarrollar un proyecto de una manera más completa y ordenada basándose en su naturaleza.

### **3.1.1 Finalidad**

Existen dos tipos de finalidad, la teórica y la aplicada, las cuales se van a detallar y explicar a continuación.

#### **3.1.1.1 Finalidad Teórica**

Este estudio se basa en descubrir cosas nuevas las cuales van a generar conocimiento “La investigación teórica, es aquella actividad orientada a la búsqueda de nuevos conocimientos y campos de investigación...para crear un cuerpo de conocimiento teórico en algún campo de la ciencia.”(Guía de trabajos finales, 2016, p.32)

#### **3.1.1.2 Finalidad Aplicada**

Con la información aplicada podemos recolectar información para dar soluciones a los problemas investigados: “Los datos y la información recabada son utilizados para resolver problemas, pues se pueden extraen de ellos, luego de sus análisis, acciones, recomendaciones, planes, lineamientos, manuales, entre otros.”(Guía de trabajos finales, 2016, p.32)

De acuerdo a lo anterior se puede analizar que este estudio es de finalidad aplicada, ya que se va a brindar una solución a nuestro problema central y del cual

vamos a plantear qué tan viable va a ser desarrollar este proyecto, desarrollando análisis y recomendaciones para la misma, aplicando diferentes instrumentos para poder extraer los datos necesarios y llevarlo a la realidad.

### **3.1.2 Dimensión Temporal**

Existen dos tipos de diseños de investigación que son:

#### **3.1.2.1 Transversal o transaccional:**

Recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede. (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.154)

#### **3.1.2.2 Longitudinal:**

En ciertas ocasiones el interés del investigador es analizar cambios a través del tiempo en determinadas variables o en las relaciones entre éstas. Entonces se dispone de los diseños longitudinales, los cuales recolectan datos a través del tiempo en puntos o períodos especificados, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias. (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.159)

Según lo anterior el tipo de diseño de esta investigación es transaccional, ya que se va a llevar a cabo en un lugar y tiempo específico, que en este caso sería en Salitrillos de Aserri en el año 2017, y se van a estudiar las variables de acuerdo a la relación que poseen.



### **3.1.3 Marco**

Con el marco de la investigación se va a tener un panorama claro de cuál va a ser la dimensión o el tamaño del proyecto realizado, para este marco existen algunos tipos que son: mega, macro y micro.

#### **3.1.3.1 Marco Mega:**

Podemos decir que una investigación va a ser de este tipo porque “se está abarcando un gran espacio o temática; por ejemplo, una investigación tipo censo o una realizada en toda la empresa o en todo el campo del derecho laboral.”(Guía de trabajos finales, 2016, p.32)

#### **3.1.3.2 Marco Macro:**

Es diferente ya que “se refiere al estudio que se realiza en una parte o fragmento de lo mega, por ejemplo, un estudio de mercado en una provincia, una evaluación del desempeño en un departamento de una empresa, una evaluación del desempeño docente en una Regional de Educación, o, un análisis jurídico en un campo específico del derecho laboral, por ejemplo, sobre el salario mínimo.” (Guía de trabajos finales, 2016, p.32)

#### **3.1.3.3 Marco Micro:**

Y por el último contamos con este marco que se defina como “la investigación se refiere a una parte, un elemento, un subtema, un micro-espacio, en donde el investigador hace su investigación. A saber, una investigación acerca, la evaluación del desempeño en la empresa XXX, la relación entre salario mínimo y motivación, o

en cuanto al rendimiento académico, únicamente, en la escuela pública XXX, son, entre otros, ejemplos de investigaciones micro-sociales.” (Guía de trabajos finales, 2016, p.33)

De acuerdo a lo anteriormente citado, la investigación que se va a desarrollar es de un tamaño micro, ya que va ser un estudio acerca de la viabilidad para comercializar y desarrollar un condominio y se va a centrar en el barrio de Salitrillos de Aserrí.

### **3.1.4 Naturaleza**

#### **3.1.4.1 Enfoque cuantitativo:**

En este enfoque se pueden medir variables y por lo general se realiza con cálculos estadísticos.

Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar o eludir” pasos, el orden es riguroso, aunque, desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas; se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas, y se establece una serie de conclusiones respecto de la(s) hipótesis. (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.4)

### **3.1.4.2 Enfoque cualitativo:**

El autor menciona que los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. “Con frecuencia, estas actividades sirven, primero, para descubrir cuáles son las preguntas de investigación más importantes, y después, para refinarlas y responderlas. La acción indagatoria se mueve de manera dinámica en ambos sentidos: entre los hechos y su interpretación, y resulta un proceso más bien “circular” y no siempre la secuencia es la misma, varía de acuerdo con cada estudio en particular. (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.7)

En esta investigación se va a realizar un enfoque cuantitativo, ya que en esta investigación se va a utilizar métodos estadísticos para poder llevar a cabo algunos estudios, así también los respectivos cálculos financieros para determinar la viabilidad financiera de dicha investigación.

### **3.1.5 Carácter**

Las investigaciones cuentan con diferentes alcances, dependiendo de cómo se desarrolla el proyecto puede ser exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo.

#### **3.1.5.1 Exploratorio:**

El estudio exploratorio son investigaciones poco estudiadas en donde no se cuenta con mucha información para poder desarrollarla, algunos de los ejemplos que se encuentran de este estudio son fenómenos desconocidos o novedosos: una enfermedad de reciente aparición, una catástrofe ocurrida en un lugar donde nunca había sucedido algún desastre, inquietudes planteadas a partir del desciframiento del

código genético humano y la clonación de seres vivos, una nueva propiedad observada en los hoyos negros del universo, el surgimiento de un medio de comunicación completamente innovador o la visión de un hecho histórico transformada por el descubrimiento de evidencia que estaba oculta. (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.91)

Puede ocurrir que al llevar a cabo un estudio exploratorio, los investigadores se den cuenta de que no es lo que esperaban y tengan una gran desilusión pues lo que dio la investigación no era lo que querían o lo que esperaban descubrir y se gaste más dinero del que se tenía presupuestado, ya que son estudios que no se han realizado a profundidad y la persona tiene que aventurarse a buscar la información que le arrojan las preguntas planteadas, de otra manera puede que resulte sumamente exitoso y más bien beneficie a otras personas brindando soluciones o recomendaciones al proyecto investigado.

### **3.1.5.2 Descriptivo:**

Este estudio se enfoca en una población específica, va a detallar cada información con la que se cuenta para poder llegar al tema de estudio.

“En esta clase de estudios el investigador debe ser capaz de definir, o al menos visualizar, qué se medirá (qué conceptos, variables, etc.) y sobre qué o quiénes se recolectarán los datos (personas, grupos, comunidades, objetos, animales, etc.). Por ejemplo, si vamos a medir variables en escuelas, es necesario indicar qué tipos de éstas habremos de incluir (públicas, privadas, administradas por religiosos, etc.)” (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.92)

Esto hace referencia a que el investigador va a escoger cuales son las variables que cree van a ser las más importantes de la población para desarrollar el estudio, basándose en géneros, edades, nivel económico, lugares donde viven, entre otros, dependiendo siempre de lo que se quiera investigar así se van a definir las variables.

#### **3.1.5.3 Correlacional:**

Este estudio va a responder a diversas preguntas que se va a plantear el investigador.” Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.93) Este estudio va a contar con una investigación de cada variable que se plantee, de las cuales se va analizar si tienen relación entre sí.

#### **3.1.5.4 Explicativos:**

En esta investigación se estudia por qué sucede cada cosa y la explica mencionando por qué suceden y los efectos que pueden tener. “Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables.” (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.95)

De acuerdo con las explicaciones anteriores, se considera que este trabajo presenta características del tipo explicativo, no obstante prevalecen condiciones para definirlo como correlacional, ya que cuenta con dos variables que son las que se van a analizar, como lo son la viabilidad y el desarrollo y la comercialización, los cuales van a contar con una hipótesis que contesta a la afirmación: “A mayor *viabilidad* financiera, mayor *desarrollo y comercialización* de los condominios”, también va a cumplir con la relación entre las dos variables debido a que una depende de la otra para que se puedan llevar a cabo, ya que si en los estudios y cálculos que se van a realizar sale que el proyecto no es viable, entonces no se podría desarrollar el condominio.

## **3.2 SUJETOS Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN**

### **3.2.1 Primera mano**

También puede ser encontrada como fuentes de información, “es la información específica que el interesado consigue para el estudio en particular (de mercado, técnico, organización, económico). En el estudio de mercado, serían los clientes o consumidores, la competencia, proveedores, precios, y otros aspectos de mercado relacionados al proyecto. Para generar esta información es usual que se recurra a estudios, reportes, cifras, encuestas, etc. elaborados por otros que puedan servir al estudio que se está realizando. (Torres, 2015, p.50)

### **3.2.2 Segunda mano**

No son tan confiables como las fuentes primarias, ya que estas son las que se encargan de interpretar lo que dicen las fuentes de información. “Son estudios, informes, reportes con datos, cifras, proyecciones, análisis, etc. elaborados por otros, que contienen información de utilidad para el estudio de mercado y los otros estudios del proyecto de negocio. Pueden ser documentos en texto como información en página web de fuentes confiables (Banco Central, Banca Comercial, INE, Cámara de Comercio, etc.)” (Torres, 2015, p.51)

### **3.2.3 Tercera mano**

Se caracteriza por explicar lo que ya se conoce de las fuentes primarias o secundarias y aparte agregar una opinión de lo que se piensa o de lo que se entiende. “Se trata de documentos que compendian nombres y títulos de revistas y otras publicaciones periódicas, así como nombres de boletines, conferencias y simposios, catálogos de libros básicos, lista de nombres de centros de investigación, universidades y fundaciones que pueden haber realizado trabajos sobre el tema.” (Yuni y Urbano, 2014, pp. 85-86)

En este proyecto los sujetos y fuentes de información con los que se contará para desarrollarlo en el caso de sujetos de primera mano van a ser los libros electrónicos de la Universidad Hispanoamericana, tesis relacionadas con el tema, artículos, con las fuentes de segunda mano se van a contar con artículos de proyectos de construcción y en el caso de tercera mano se obtendrá la información necesaria por medio de las

entrevistas, ya que se les va a aplicar a personas expertas en el tema, las cuales van a brindar una guía de lo que se requiere.

### **3.3 SELECCIÓN DEL MUESTREO**

Con frecuencia leemos y escuchamos hablar de muestra representativa, muestra al azar, muestra aleatoria, como si con los simples términos se pudiera dar más seriedad a los resultados. En realidad, pocas veces es posible medir a toda la población, por lo que obtenemos o seleccionamos una muestra y, desde luego, se pretende que este subconjunto sea un reflejo fiel del conjunto de la población. (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.175)

Es decir, de acuerdo a lo anterior se puede entender que en esta selección se encuentra toda la población o la muestra que se va a utilizar para llevar a cabo el estudio, el cual va a contar con diversas características para poder delimitarla, como: lugar, edad, nivel económico, profesión, entre otros.

Para poder delimitar nuestra población se va a necesitar tener claro que es lo que se quiere investigar, porque de acuerdo a esto es de donde se parte para determinar las características de la población que se necesita, y se excluye a la población que no es importante y que no contribuye a mi investigación.

Con este tipo de muestreo se van a encontrar dos tipos que son, muestra probabilística y la no probabilística, en las cuales cada una va a depender del tipo de investigación que se va a realizar, tomando en cuenta el planteamiento del problema, el diseño de la investigación y la hipótesis.



### **3.3.1 Muestra Probabilística:**

Se va a definir qué: “En los diseños de investigación transeccionales, tanto descriptivos como correlacionales-causales (las encuestas de opinión o sondeos, por ejemplo), donde se pretende hacer estimaciones de variables en la población. Estas variables se miden y se analizan con pruebas estadísticas en una muestra, donde se presupone que esta es probabilística y todos los elementos de la población tienen una misma probabilidad de ser elegidos.” (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.177)

### **3.3.2 Muestras no Probabilísticas:**

Las encontramos también como muestras dirigidas las cuales son informales. “La elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quien hace la muestra. Aquí el procedimiento no es mecánico ni con base en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación.” (Hernández; Fernández y Baptista, 2014, p.176)

Con la información de las citas anteriores se define que la investigación que se está llevando a cabo cuenta con un muestreo probabilístico ya que se va a centrar el estudio en la población de Salitrillos, el cual va a contar con 14.258 habitantes.

Para poder calcular la muestra que se debe utilizar, desarrollaremos la fórmula estadística para medir los parámetros generalmente utilizados la cual va a ser:

$$n = \frac{N \cdot Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot (1-p)}{e^2 \cdot (N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

En donde **N** será el tamaño de la población que en este caso es 14.258 (información obtenida de la página de Wikipedia del distrito de Salitrillos), la “**e**” será el error el cual es de 10%, para contar con un nivel de confianza de 90%, **Z** constante dado el nivel de confianza con un 1.65 y por ultimo **p** que es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio.

$$n = \frac{14258 \times (1.65)^2 \times 0.5 \times (1 - 0.5)}{(0.1)^2 \times (14258 - 1) + (1.65)^2 \times 0.5 \times (1 - 0.5)} = 67.74$$

Con este resultado obtenido se tiene que aplicar los instrumentos a 68 personas aproximadamente de Salitrillos de Aserrí, las cuales van hacer aplicadas en este sector y para tener datos más sólidos se van aplicar 70 encuestas.

### **3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR INFORMACIÓN**

Los Instrumentos o técnicas de la recolección de datos para poder obtener la información que se necesita son:

#### **3.4.1 Observación:**

Podemos entenderla como “Una técnica que consiste en visualizar o captar mediante la vista, en forma sistemática, cualquier hecho, fenómeno o situación que se produzca en la naturaleza o en la sociedad, en función de unos objetivos de investigación

preestablecidos.” (Arias, 2012, p.69). De esta manera, sólo con la técnica de observación se puede tener claro el comportamiento de las personas, por medio de gestos faciales o corporales y darse una idea de que tan a gusto o disgusto se encuentra el cliente con lo que está adquiriendo, disgustando, consultando, entre otros.

#### **3.4.2 Encuesta o Cuestionario:**

Es una técnica utilizada para recopilar información que es muy útil dentro de nuestro estudio, la cual se interpreta como “una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular.”(Arias, 2012, p.72) Se pueden aplicar dos tipos de encuestas dependiendo de cómo se pretenda recolectar la información, están las cerradas que son las que se van a caracterizar por ser preguntas concisas y directas y las abiertas las cuales van a ser preguntas en donde el encuestado pueda dar una opinión más amplia de lo que piensa.

#### **3.4.3 Entrevista:**

Va a ser un instrumento utilizado de manera más personal con la población. “La entrevista, más que un simple interrogatorio, es una técnica basada en un diálogo o conversación “cara a cara”, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida (Arias, 2012, p.73)

### **Análisis de Datos:**

Este ejercicio permitirá segregar la información o eliminar la que tiene menor importancia, para asegurar la presentación de la información más relevante. Ahora bien, una vez identificados los puntos esenciales de la información, es necesario y pertinente analizarlos con más detalle, y de este modo emitir juicios de valor que tengan mayor profundidad. (Gómez, 2012, p.71)

#### **3.4.4 Internet:**

Es una de las técnicas más utilizadas ya que es más accesible para conseguir la información, según el autor Vargas (2013):

Es un conjunto de redes interconectadas a nivel mundial y se caracteriza por:

- Su gran difusión, accesible para todas las personas del mercado objetivo y bajo coste.
- La publicidad en internet se puede realizar por páginas web, correo electrónico y publicidad en Internet.
- A través de páginas web la empresa puede crear su página y transmitir información. La página web es un escaparate al mercado en general.
- El correo electrónico da la posibilidad de enviar mensajes por ordenador.
- Es un sistema adecuado para emitir publicidad personalizada, como puede ser un catálogo.
- Por último, la publicidad en internet permite la inclusión de fotos, videos, animaciones, etc. (p.64)

Para esta investigación vamos a utilizar el instrumento de la encuesta o cuestionario ya que para el proyecto que se va a realizar es el método más factible y del cual se va a obtener una información más atinada acerca de los gustos y preferencias de las personas, la misma va a contar con preguntas cerradas para que sean más fáciles al momento de tabularlas y que den los resultados más completos, también se va a desarrollar una entrevista por medio de muestreo por conveniencia elaborando preguntas abiertas, para que los expertos en el tema de bienes raíces puedan explicar de manera más amplia y así contar con datos más concretos de igual manera éste instrumento va a estar sujeto a la disponibilidad que tengan las personas para poder aplicarles el instrumento.

### **3.5 DEFINICIÓN CONCEPTUAL, OPERATIVA E INSTRUMENTAL DE LAS VARIABLES**

#### **3.5.1 Variable dependiente**

##### Viabilidad

#### **3.5.1.1 Definición Conceptual**

Un estudio de viabilidad, también conocido como *business case* o *feasibility study*, sirve para poder determinar el atractivo de un posible negocio inmobiliario, es decir, debe permitir conocer si el acometer una inversión es o no interesante y rentable para el inversor. (Carbonell, Cartagena, Orts y Nájera, 2012, p.11)

### **3.5.1.2 Definición Operativa**

En esta definición se va a contar con diferentes indicadores los cuales nos va a servir para medir la variable dependiente, los cuales van a ser ubicación, ingresos y financiamiento.

### **3.5.1.3 Definición Instrumental**

Para poder calcular estos indicadores se va a realizar por medio de varias encuestas las cuales van a ser con preguntas cerradas y lo que son entrevistas por conveniencia a personas expertas en el tema.

## **3.5.2 Variable independiente**

### Desarrollo y Comercialización

#### **3.5.2.1 Definición Conceptual**

Esta filosofía de negocio se fundamentará en un conjunto de técnicas de investigación asociadas al análisis estratégico de los mercados, así como de un conjunto de técnicas de comercialización asociadas a la operativización de acciones de respuesta hacia los mercados. (Monferrer, 2013, p.16)

#### **3.5.2.2 Definición Operativa**

En esta definición se va a contar con diferentes indicadores los cuales sirven para medir la variable independiente, los cuales van a ser precio, gustos y preferencias y materiales.

### **3.5.2.3 Definición Instrumental**

Para poder calcular estos indicadores se va a realizar por medio de varias encuestas las cuales van a ser con preguntas cerradas y lo que son entrevistas por conveniencia a personas expertas en el tema.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS DE RESULTADOS**



En este capítulo se procede a analizar la información y con base en lo indicado en el capítulo II, se hace un resumen de los requisitos legales y técnicos, además se analizan los datos obtenidos a partir de la aplicación de los instrumentos, con el propósito de identificar el mejor escenario y así tener un panorama claro en la parte de mercado entre otros. Se considera que la aplicación de los instrumentos permitió obtener datos con información clara de los consumidores y de cómo pueden satisfacerse sus gustos y preferencias de acuerdo a sus necesidades. El instrumento para realizar la investigación de mercado se incluye en el anexo 1.

Además, se aplicó otro instrumento, que se incluye en el anexo 2, con el fin de obtener información de expertos que manejan datos relacionados con el proyecto que es objeto de esta investigación.

También se analiza la parte financiera y se comentan los cálculos y tablas respectivos.

### 3.1 DETALLE DE REQUISITOS LEGALES

- Propiedad inscrita ante el Registro Nacional.
- Impuestos municipales al día.

### 3.2 DETALLE DE REQUISITOS TÉCNICOS

- Formulario de permiso ante la municipalidad de Aserrí.
- Requisitos para el visado municipal.
- Permiso de uso de suelo.

## **4.1 MERCADO**

### **4.1.1 Encuestas**

De acuerdo al tipo de investigación que se va a desarrollar va a tener un tipo de muestra probabilística, en la cual, a partir de la determinación de la muestra, fueron realizadas 70 encuestas, las cuales fueron desarrolladas a personas que viven alrededor de la zona en donde se va a desarrollar el condominio, cuyos resultados se muestran a continuación.

### Cuadro N°1

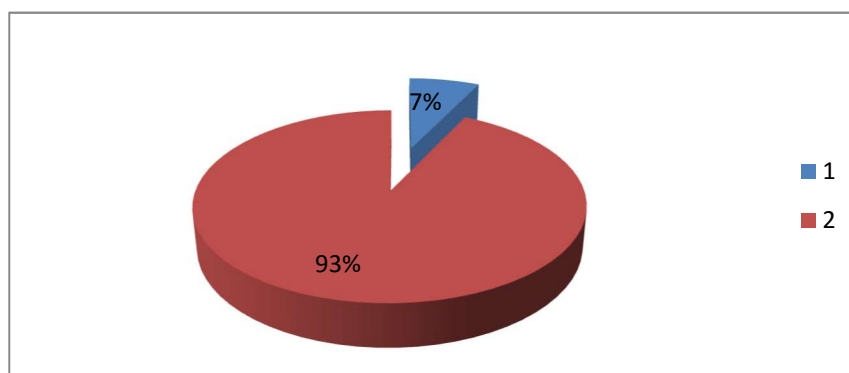
Distribución de las personas que cuentan con hogar propio y las que tienen que alquilar.

Personas con hogar propio y las que alquilan	Valores absolutos
No	5
Sí	65
Total general	70

FUENTE: Elaboración propia

### Gráfico N° 1

Porcentaje de las personas que cuentan con hogar propio y las que tienen que alquilar.



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°1.

De acuerdo a la pregunta número 1 de la encuesta, la cual consiste en averiguar cuántas personas alquilan viviendas, del total encuestado sólo 5 respondieron que no rentan la vivienda en donde habitan, lo que equivale apenas al 7%, mientras que el

93% contestó que sí lo hace, mencionando incluso algunos de ellos que no les es posible comprar un terreno y construir una vivienda, debido a que ello significa un monto muy elevado el cual no pueden pagar.

### Cuadro N°2

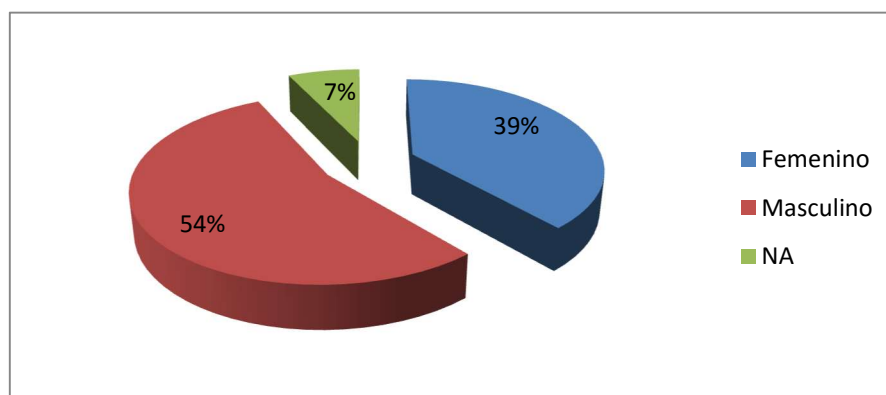
Distribución por género

Género	Valores absolutos
Femenino	27
Masculino	38
NA	5
<b>Total general</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia

### Gráfico N° 2

Porcentaje por género



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°2.

En las encuestas realizadas la mayoría de las personas fueron hombres, un total de 38 que equivalen a 54%, mientras que el 39% eran mujeres y tan sólo el 7% no continuó con la entrevista ya que contaba con casa propia.

### Cuadro N°3

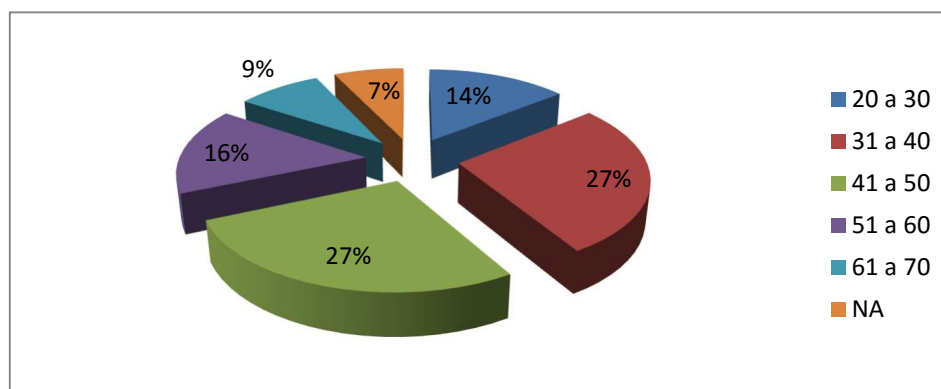
Distribución por edad

Edades	Valores absolutos
20 a 30	10
31 a 40	19
41 a 50	19
51 a 60	11
61 a 70	6
NA	5
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

### Gráfico N° 3

Porcentaje por edad



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°3.

De acuerdo a la pregunta número 3, la cual hace referencia a la edad de cada encuestado, se obtuvo que la mayoría tienen una edad de 31 a 40 años y de 41 a 50 años, ambos rangos con un porcentaje del 27% que equivalen a 19 personas en cada caso, mientras que el 16% son personas con edades de 51 a 60 años, el 14% tenían edades de 20 a 30 años, y el menor porcentaje de los encuestados fue de un 9%, personas de 61 a 70 años de edad.

#### **Cuadro N° 4**

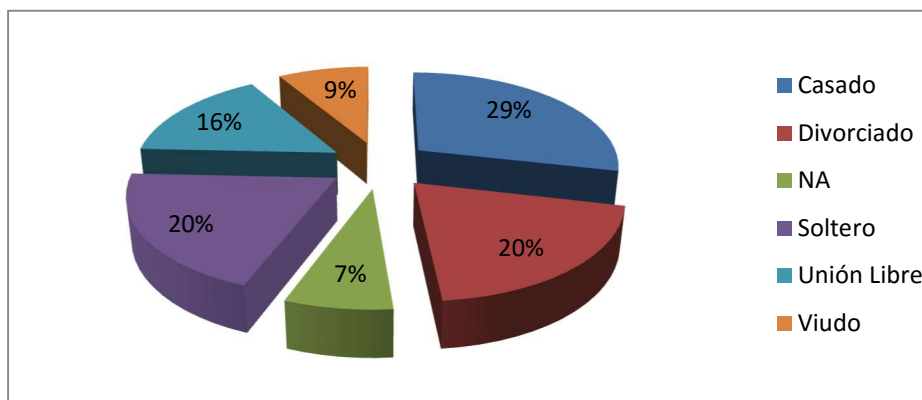
##### Distribución por estado civil

<b>Estado civil</b>	<b>Valores absolutos</b>
Casado	20
Divorciado	14
NA	5
Soltero	14
Unión Libre	11
Viudo	6
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

### Gráfico N° 4

#### Porcentaje por estado civil



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°4.

Con respecto a la pregunta 4 referente al estado civil, se conoció que una mayoría de 20 personas y que equivale a 29% del total, se encuentran casados, mientras que el 20% están divorciados y el otro 20% corresponde a solteros, seguidos con un 16% de la población que vive en unión libre, y tan sólo el 9% son viudos.

### Cuadro N°5

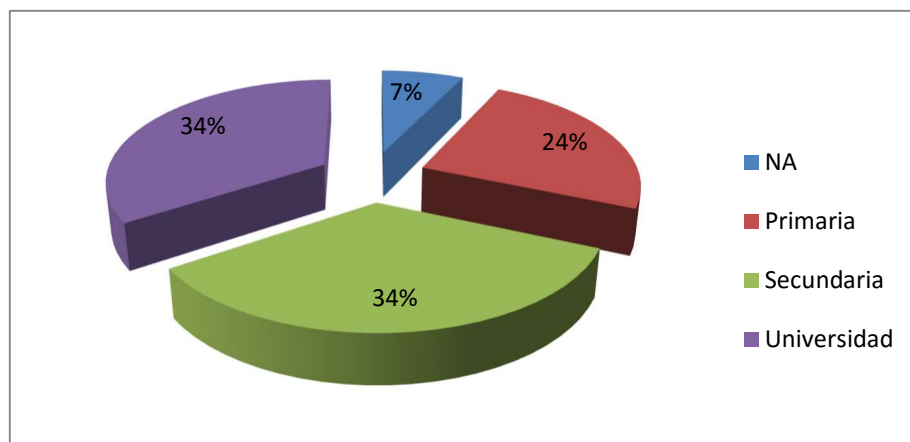
#### Distribución por nivel escolar

Nivel escolar	Valores absolutos
NA	5
Primaria	17
Secundaria	24
Universidad	24
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico N° 5**

Porcentaje por nivel escolar



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°5.

Con respecto al nivel educativo de cada persona, el 34%, que corresponde a 24 personas, tienen educación universitaria, porcentaje idéntico al de las que tienen la secundaria y el restante 24% sólo pudo terminar su primaria.



**Cuadro N°6**

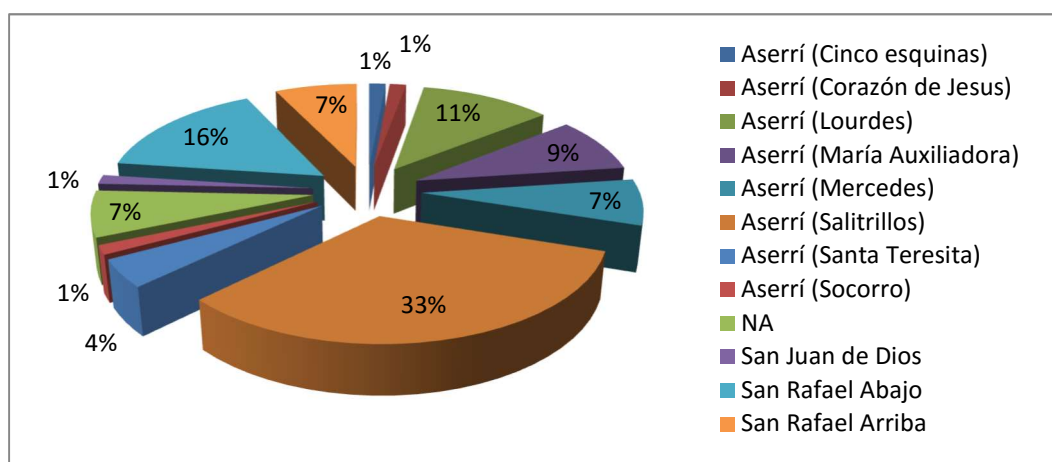
Distribución del lugar de residencia

Lugar de residencia	Valores absolutos
Aserri (Cinco esquinas)	1
Aserri (Corazón de Jesús)	1
Aserri (Lourdes)	8
Aserri (María Auxiliadora)	6
Aserri (Mercedes)	5
Aserri (Salitrillos)	23
Aserri (Santa Teresita)	3
Aserri (Socorro)	1
NA	5
San Juan de Dios	1
San Rafael Abajo	11
San Rafael Arriba	5
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico N° 6**

Porcentaje del lugar de residencia



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°6.

De acuerdo con la pregunta 6, acerca del lugar de residencia de los encuestados, la mayoría de los encuestados, 23 personas, viven en el sector de Salitrillos de Aserrí, lo que equivale al 33%, mientras que 16% es del sector de San Rafael Abajo, mientras que el 11% viven en Lourdes de Aserrí, luego barrio Mercedes y San Rafael Arriba se obtuvo un 7% para cada uno, siguiendo Aserrí en Santa Teresita con un 4% y lo que es Aserrí Cinco Esquinas, Aserrí Corazón de Jesús, Aserrí Barrio el Socorro y San Juan de Dios de Desamparados con un 1% cada uno.

### Cuadro N°7

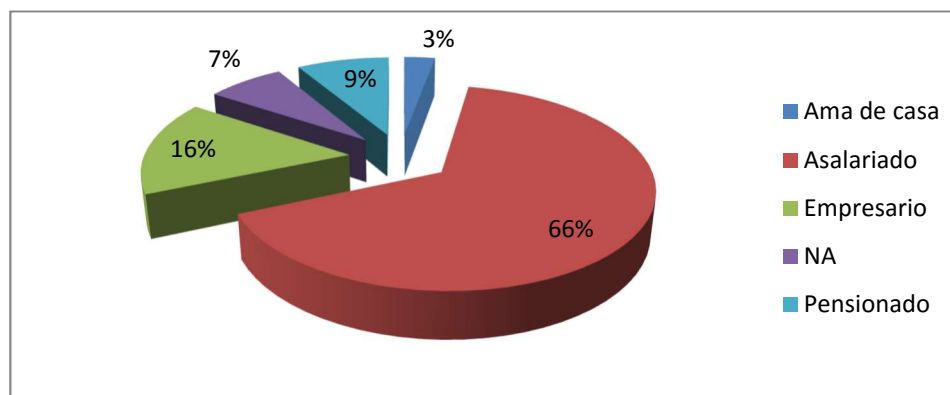
#### Distribución de la fuente de ingresos

<b>Fuente de ingresos</b>	<b>Valores absolutos</b>
Ama de casa	2
Asalariado	46
Empresario	11
NA	5
Pensionado	6
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

### Gráfico No 7

#### Porcentaje de fuente de ingresos



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°7

De acuerdo con la pregunta 7, referente a la fuente de ingresos con la que cuentan los encuestados, una mayoría de 46 personas son asalariadas equivalentes a un total del 66%, mientras que el 16% cuenta con algún negocio propio, el 9% son personas ya pensionadas y tan solo el 3% se dedica a labores de casa.

### Cuadro N°8

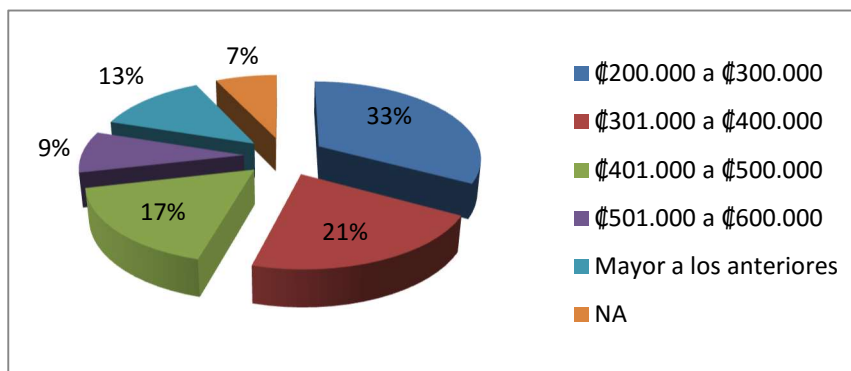
#### Distribución del rango de ingresos

Rango de ingresos	Valores absolutos
¢200.000 a ¢300.000	23
¢301.000 a ¢400.000	15
¢401.000 a ¢500.000	12
¢501.000 a ¢600.000	6
Mayor a los anteriores	9
NA	5
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

### Gráfico N° 8

#### Porcentaje del rango de ingresos por mes



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°8

En la pregunta 8, la cual consiste en conocer cuánto es el rango de ingresos, 23 personas del total de los encuestados se ubican en el rango del ingreso salarial por mes de \$200.000 a \$300.000 lo que equivale a 33%, luego se encuentra el 21% con un rango salarial de \$301.000 a \$400.000, mientras que el 17% cuentan con un salario entre \$401.000 a \$500.000, el 13% de las personas registran un salario mayor de \$600.000 y sólo el 9% cuenta con un salario de \$501.000 a \$600.000.

### Cuadro N°9

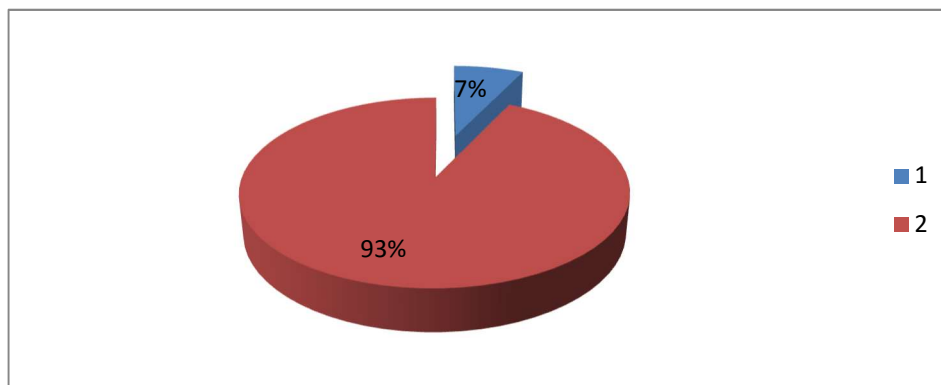
#### Distribución de preferencia para alquilar un apartamento nuevo

Preferencia para alquilar apartamento nuevo	Valores absolutos
NA	5
Sí	65
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

### Gráfico N° 9

Porcentaje de preferencia por alquilar un apartamento nuevo



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°9

De acuerdo con la pregunta 9, la mayoría de los encuestados, 65 personas, les gustaría rentar un apartamento en condominio completamente nuevo, lo que equivale a un 93%, mientras que tan sólo el 7% no les gustaría ya que tienen vivienda propia.

### Cuadro N°10

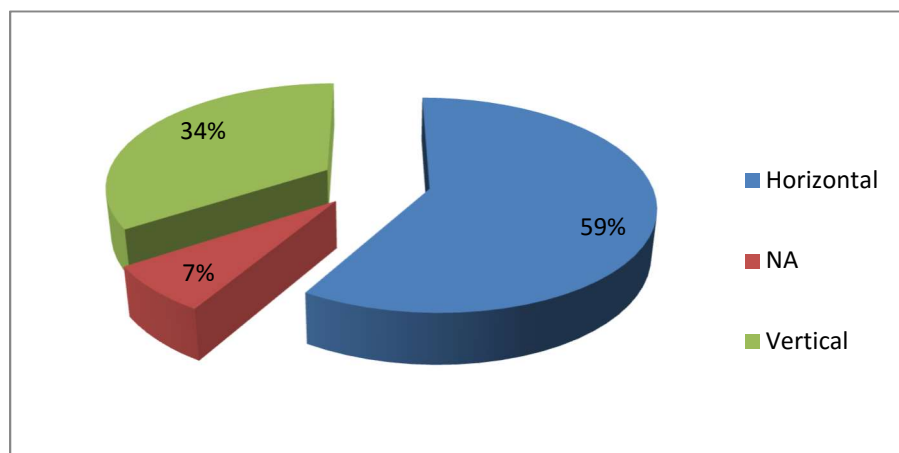
Distribución de la preferencia del condominio

Preferencia del condominio	Valores absolutos
Horizontal	41
NA	5
Vertical	24
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico N° 10**

Porcentaje de la preferencia del condominio



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°10

De acuerdo con la pregunta 10, respecto a la preferencia por el estilo de condominio, 41 de las personas prefieren en un condominio horizontal ya que tienen una perspectiva de que es más cómodo y un poco más privado, eso que equivale a 59% de los encuestados, mientras que el 34% prefieren un condominio vertical.

**Cuadro N°11**

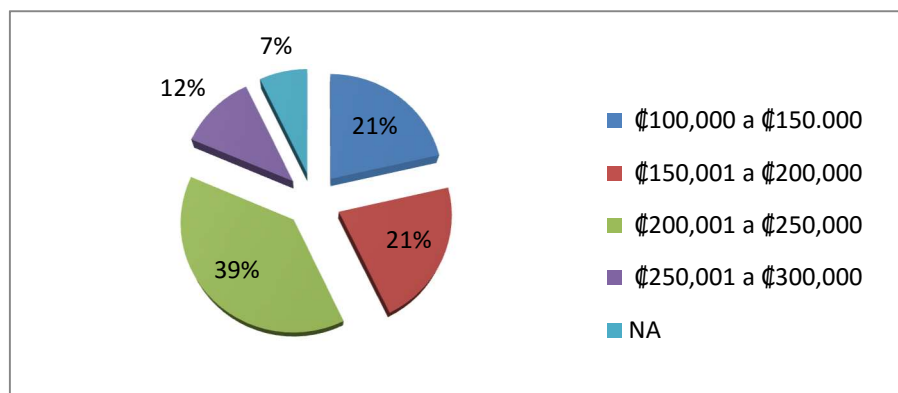
Distribución del monto máximo a pagar por alquiler

Monto máximo por alquiler	Valores absolutos
¢150.000 a ¢200.000	15
¢200.000 a ¢250.000	8
¢250.000 a ¢300.000	15
¢100.000 a ¢150.000	27
NA	5
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico N° 11**

Porcentaje del monto máximo a pagar por alquiler



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°11

Respecto a la pregunta 11, monto máximo a pagar por alquiler, 27 personas manifestaron estar dispuestas a pagar de ☱200.001 a ☱250.000, lo cual es el equivalente a un 39%, el 21% aceptarían pagar de ☱100.000 a ☱150.000 e igual porcentaje pagaría ☱150.001 a ☱200.000 y el 12% restante pagaría entre ☱250.001 a ☱300.000. De acuerdo con los resultados anteriores, el proyecto se enfocará en aquellos clientes que están dispuestos a pagar más de ☱200.001, los cuales constituyen alrededor del 40% de los entrevistados, lo cual se considera bueno.

**Cuadro N°12**

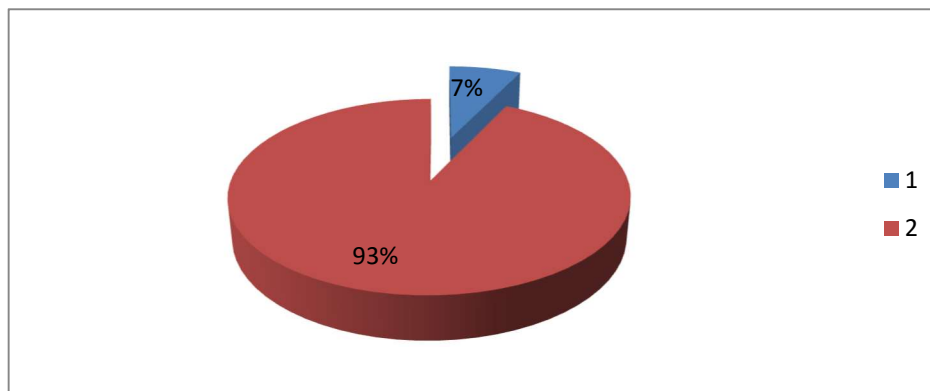
Distribución de disposición para adquirir financiamiento

Disposición para adquirir financiamiento	Valores absolutos
NA	5
Sí	65
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia

**Gráfico N° 12**

Porcentaje de disposición para adquirir financiamiento



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°12

De acuerdo a la pregunta 12, la cual hace referencia a la apertura que tendrían las personas para adquirir un financiamiento, 65 personas del total, estarían dispuestas a obtener financiamiento para adquirir un apartamento en un condominio en caso de que pudieran comprarlo, lo que equivale a un 93% de los encuestados, mientras que el 7% no lo harían.



### Cuadro N°13

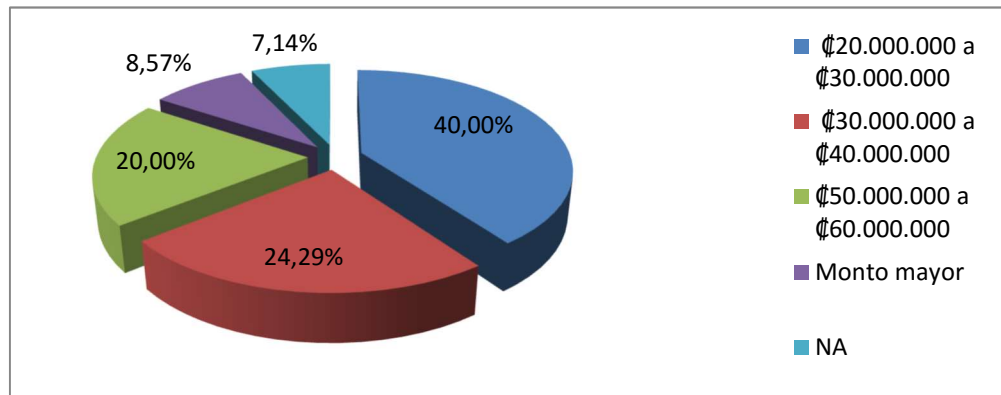
Distribución del monto máximo a pagar por la compra de un apartamento

Monto máximo a pagar por un apartamento	Valores absolutos
₡20.000.000 a ₡30.000.000	28
₡30.000.000 a ₡40.000.000	17
₡50.000.000 a ₡60.000.000	14
Monto mayor	6
NA	5
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

### Gráfico N° 13

Porcentaje del monto máximo a pagar por la compra de un apartamento



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°13

El mayor porcentaje que se obtuvo de las personas que estarían dispuestas a comprar por un apartamento en un condominio, sería de ₡20.000.000 a ₡30.000.000, un total del 40% de los encuestados que corresponde a 28 personas, mientras que el 24% aceptarían pagar de ₡30.000.000 a ₡40.000.000, el 20% pagaría de ₡50.000.000 a ₡60.000.000, y el 8.57% podría pagar un monto más elevado.

**Cuadro N°14**

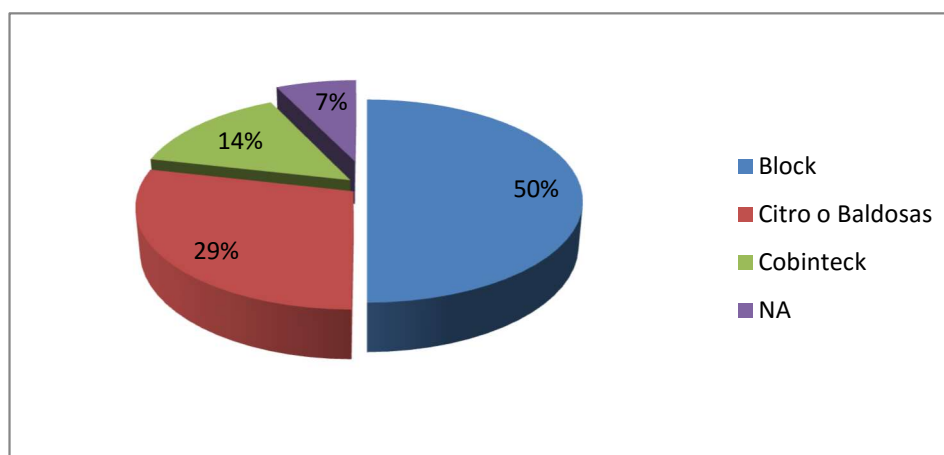
Distribución del material que prefieren para construir

<b>Materiales</b>	<b>Valores absolutos</b>
Block	35
Citro o Baldosas	20
Cobinteck	10
NA	5
<b>Total</b>	<b>70</b>

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico N° 14**

Porcentaje del material que prefieren para construir



FUENTE: Elaboración propia con base en el cuadro N°14

El 50% de los encuestados mencionó que prefieren un apartamento hecho con block, ya que tienen una perspectiva de que es mejor calidad y más seguro, el 29% les gustaría en citro o baldosas, mientras que el 14% preferirían *cobinteck* para la construcción de los apartamentos.

#### 4.1.2 Entrevista

Para ampliar la perspectiva en cuanto a disponer de información calificada, este instrumento se aplicó a expertos en el tema de bienes raíces, con preguntas estructuradas para obtener resultados claves con datos específicos al igual que los obtenidos de la encuesta a los clientes potenciales.

Al ser una entrevista con el método de muestreo por conveniencia, fueron aplicadas 10 entrevistas, que son las personas que tuvieron disponibilidad. (Ver anexo 2)

En ese caso las preguntas que se aplicaron son las siguientes:

- 1) ¿Qué tipo de material prefieren las personas para la construcción?
- 2) ¿Qué tan viable resultaría la creación de un condominio en el sector de Salitrillos?
- 3) ¿Qué tipo de condominios prefieren las personas?
- 4) ¿Es recomendable el alquiler del condominio con los servicios públicos incluidos?
- 5) ¿Cuánto sería el precio en el que se podría alquilar?
- 6) ¿Cuánto es la cantidad máxima de personas que podrían vivir en estos apartamentos?

01

Nombre y Ocupación	Nancy Madrigal Guzmán, Directora Ejecutiva Bienes Raíces
Pregunta 1	Block
Pregunta 2	<p>Sí es viable, sin embargo, actualmente, la municipalidad tenía una veda de construcción en Aserrí ya que por la situación de agua en la zona, y solo se permite la construcción de vivienda de interés social. Esta veda se termina en este año 2017. Teniendo esa veda eliminada hay un gran potencial de construcción ya que en la zona, se permite la construcción de 2 y hasta 3 plantas. Actualmente hay proyectos de construcción y es para personas que quieren dejar San José, pero sin irse a zonas tan alejadas, los precios no son altos, rondan entre los 40 y 60 millones.</p>
Pregunta 3	<p>Horizontal porque es lo que conocen, en esa zona de Aserrí no se ha llegado a explorar el construir apartamentos en vertical, el asunto con la problemática del agua, es parte de que no se presente esta situación como tal, además la zona no presente edificaciones de más de 3 pisos.</p>
Pregunta 4	<p>Depende del tipo de casa, cuando el valor ronda los 100 mil colones o menos, usualmente se incluye el pago de servicios públicos, pero las personas prefieren alquilar y pagar por separados los servicios públicos.</p>
Pregunta 5	<p>Dos dormitorios: ronda los 150 mil colones. Tres dormitorios: ronda los 200 mil colones.</p>
Pregunta 6	<p>Máximo una pareja con un hijo, ya que este tamaño de edificación puede tener una sala-comer pequeña, cocina pequeña y una habitación.</p>

02

Nombre y Ocupación	Roxángel Chávez, Corredora de Bienes Raíces
Pregunta 1	Block
Pregunta 2	Por cómo está la delincuencia no tan buena, aparte de que es un sector un poco alejado.
Pregunta 3	Horizontal.
Pregunta 4	Es lo mejor porque nadie se va sin pagar los servicios.
Pregunta 5	Dos dormitorios: ronda entre los 100 y 125 mil colones. Tres dormitorios: ronda entre los 150 y 200 mil colones.
Pregunta 6	Para una pareja y dos hijos, esto si tiene dos dormitorios un poco amplios.

03

Nombre y Ocupación	Anabelle Campos Rodríguez, Corredora de Bienes Raíces
Pregunta 1	Block
Pregunta 2	Es un punto algo largo al GAM.
Pregunta 3	Horizontales porque la privacidad y la accesibilidad es más factible. Igual por el tema del parqueo y espacio.
Pregunta 4	Muy bueno.
Pregunta 5	Dos dormitorios: C200,000 Tres dormitorios: C250,000
Pregunta 6	Dos o tres personas máximo

04

Nombre y Ocupación	Rodrigo Valerio, Asesor Inmobiliario
Pregunta 1	Block
Pregunta 2	Es un sector alejado, pero ofreciendo un apartamento en buenas condiciones y a un buen precio, podría resultar.
Pregunta 3	Horizontales.
Pregunta 4	Es mejor, aparte de que ya es una modalidad que se implementa cuando se alquila.
Pregunta 5	Dos dormitorios: entre 100 mil a 150 mil colones. Tres dormitorios: entre 150mil a 200mil colones.
Pregunta 6	Una pareja con un hijo.

05

Nombre y Ocupación	Adrián Gutiérrez, Ejecutivo de ventas
Pregunta 1	Block
Pregunta 2	Es viable mientras sea un sector tranquilo y no haya tanta delincuencia, así las personas alquilan más rápido y duran más en el lugar.
Pregunta 3	Las personas lo prefieren los condominios Horizontales ya que lo perciben más privado, y no les agrada la idea de que tener personas arriba de sus apartamentos.
Pregunta 4	Es mucho mejor ya que es asegurar el dinero del arrendatario.
Pregunta 5	Dos dormitorios: 150 mil a 200 mil colones. Tres dormitorios: 250 mil a 300 mil colones.
Pregunta 6	Si se tienen 3 cuartos puede ser una pareja con 2 niños, si solo son 2 cuartos sólo una pareja con un niño.



06

Nombre y Ocupación	Karina Mendoza Aguilar, Corredora de Bienes Raíces
Pregunta 1	Block
Pregunta 2	Es viable porque en el sector actualmente no hay mucha delincuencia.
Pregunta 3	Existen de todos los gustos, pero la mayoría se inclinan por los horizontales.
Pregunta 4	Se puede dejar que la persona pague sus servicios, pero si se empieza atrasar en los pagos se le empiezan a incluir.
Pregunta 5	Dos dormitorios: a partir de 150mil. Tres dormitorios: a partir de 200mil
Pregunta 6	Una pareja y dos hijos si los cuartos tienen suficiente espacio, sino lo una pareja con un hijo.

07

Nombre y Ocupación	Carlos Obando, Corredor de Bienes Raíces
Pregunta 1	Block
Pregunta 2	Por ser una zona un poco alejada del GAM puede que su alquiler se dificulte ya que sólo alquilarían personas que vivan cerca.
Pregunta 3	Horizontal, ya que con el vertical surge más incomodidad por parte de las personas y más temor en caso de sismos.
Pregunta 4	Con servicios incluidos se evita que las personas estén atrasadas con los pagos y que dejen a los arrendatarios con la deuda.
Pregunta 5	Dos dormitorios: de 80 mil a 150 mil. Tres dormitorios: de 150 mil a 200 mil.
Pregunta 6	Depende de la distribución del lugar y con lo que cuenten las personas que alquilan, porque puede ser una pareja con un hijo ya que el lugar es pequeño.

08

Nombre y Ocupación	Carmen Sáenz Bianco, Corredora de Bienes Raíces
Pregunta 1	Block
Pregunta 2	Sí es viable.
Pregunta 3	Horizontales.
Pregunta 4	Es recomendable alquilar con servicios públicos incluidos, por lo menos los básicos como luz y agua.
Pregunta 5	Dos dormitorios: de 120 mil a 200 mil colones. Tres dormitorios: 200 mil a 300 mil colones.
Pregunta 6	Sólo es recomendable una pareja con un hijo.

09

Nombre y Ocupación	Jorge Rojas, Asesor Inmobiliario
Pregunta 1	Block
Pregunta 2	Sí va hacer viable siempre y cuando se alquile a un precio razonable por lo alejado que se encuentra.
Pregunta 3	Horizontales.
Pregunta 4	Se puede alquilar con los servicios incluidos, sin embargo hay personas que prefieren pagarlo propiamente.
Pregunta 5	Dos dormitorios: 100 mil a 140 mil colones. Tres dormitorios: 150 mil a 250 mil colones.
Pregunta 6	Una pareja con un niño o 2 personas.

10

Nombre y Ocupación	Patricia Fernández Herrera, Corredora de Bienes Raíces
Pregunta 1	Block
Pregunta 2	Sí, porque es un lugar muy poblado.
Pregunta 3	Horizontales.
Pregunta 4	Si es mejor alquilar con los servicios incluidos porque así se evita que los inquilinos se atrasen con los pagos.
Pregunta 5	Dos dormitorios: 100mil a 170 mil. Tres dormitorios: 180mil a 250mil
Pregunta 6	Si el departamento cuenta con dos dormitorios, puede ser una pareja y una persona y si son tres dormitorios, puede ser una pareja y dos hijos.

Del análisis anterior se puede concluir que:

**En la pregunta 1**, todos los expertos coinciden en que el material que las personas prefieren es el Block, el cuál es el material que la mayoría de las personas conocen y del que creen que es más seguro en el momento de construir, no obstante, hay otros productos de igual calidad y resultados.

**En la pregunta 2**, la mayoría de las personas entrevistadas ven que el proyecto es viable ya que a pesar de que es una zona un poco alejada del GAM, aún no es una zona conflictiva y para las personas también es importante la tranquilidad y sentirse seguros en donde habitan.

**En la pregunta 3**, todos mencionan en que las personas prefieren vivir en condominios horizontales debido a que tienen la percepción de que es más privado ya que cada uno está en su propia casa y no cuentan con vecinos en la parte de arriba de sus apartamentos.

**En la pregunta 4**, los entrevistados se inclinan más en alquilar con los servicios públicos incluidos, debido a que se corre el riesgo de que los inquilinos se atrasen con su pago y que el arrendatario quede con la deuda, ya que se encuentra el depósito que realizan antes, pero este se puede utilizar si dejan algo material dañado y en ocasiones la deuda de los servicios públicos sobrepasa lo que se contaba de depósito.

**En la pregunta 5**, para dos dormitorios, la mayoría aconsejó establecer los alquileres a un precio alrededor de entre ¢120 mil a ¢150 mil por mes, mientras que para tres dormitorios la mayoría aconsejó precios de alquiler de ¢150 mil a unos ¢250 mil

aproximadamente, pero aclaran que los precios pueden incrementarse razonablemente tratándose de un lugar algo alejado del GAM y que ofrezca ventajas adicionales como parqueo, zonas verdes y otros.

**En la pregunta 6,** aconsejan que, para un área de al menos 65 metros, podrían habitar 3 personas, que tendría que ser una pareja y un hijo, o dos adultos, esto con el fin de tener una buena distribución del lugar.

## 4.2 ANÁLISIS DEL ESTUDIO FINANCIERO

### 4.2.1 Panorama financiero:

Los supuestos que sustentan este análisis son:

- a. El plazo operativo de análisis es de 10 años, además del año 0, que es en el cual el propietario desarrolla el proyecto. En cuanto al año 0, según opinión del desarrollador se estima que se requieren 4 meses para los trámites y los restantes 8 meses para desarrollar, construir y entregar la obra completa, lo que se conoce comúnmente como “llave en mano.”
- b. El tipo de cambio inicial se estima en ₡560 por dólar.
- c. Considerando las expectativas de los clientes potenciales según los resultados del estudio de mercado y en especial de aquellos que constituyen más del 30% de la muestra que aceptarían pagar precios mensuales por alquiler superiores a ₡200 mil, por estos motivos el precio inicial se incluye en ₡250 mil por mes, dado a que el lugar contará con protección por mallas, área para estacionamiento, zonas verdes y un *play ground*, entre otros.
- d. Debido a que las instalaciones son completamente nuevas, proyectadas para una vida útil de hasta 50 años, se estima un incremento anual de 4% en el precio por alquiler.



- e. Considerando el rango de ingresos del proyecto, se incluye en la franja que aplica una tasa tributaria de 10% sobre la utilidad antes de impuestos (UAI).
- f. Después de consultar opciones de crédito bancario, la de mejores condiciones es la del Banco de Costa Rica, con una tasa de interés del 10% anual, a 20 años plazo, la cual además faculta para que esta tasa se mantenga fija por varios años.
- g. En cuanto a la estructura de capital, el socio aportará 40% del monto de la inversión del proyecto y el porcentaje restante se financiará de acuerdo a lo indicado al punto anterior, mediante contrato crediticio con un socio bancario.
- h. Respecto al costo de los recursos propios, para proyectarlo se utiliza la fórmula de valoración para invertir por vez primera en un país como Costa Rica, la cual considera que el rendimiento requerido es igual a: la tasa libre de riesgo (tasa de los bonos tesoro de Estados Unidos a 10 años, 2,25% según la revista Bloomberg), más la beta del sector que se estima en 1,02 (de acuerdo con la publicación de la Universidad ICESI) y este indicador multiplica la diferencia del rendimiento estimado de mercado menos la tasa libre de riesgo y además le adiciona la diferencia de rendimiento de los bonos soberanos de Costa Rica (8,48% según el sitio web del Banco Central de Costa Rica) menos la tasa libre de riesgo. Lo anterior nos sugiere

un rendimiento requerido mínimo de 15% para los recursos propios.  
(Ver anexo 12)

- i. Con base en los supuestos anteriores, el Costo de Capital Promedio Ponderado es 12%.
- j. El lote en el cual se desarrollará el proyecto tiene una superficie de 990 metros cuadrados (ver anexo 3). El precio por metro cuadrado se estima en 50 dólares, lo que equivale a un total de ¢27,7 millones.
- k. Se proyecta construir un máximo de 6 apartamentos de 60 metros cuadrados cada uno, para un total de 360 metros.
- l. Para proyectar el costo de construcción, se utilizaron como referencia los costos publicados por el Ministerio de Hacienda para este año 2017, que se incluyen en los anexos 9 y 10. Como se puede observar en dichos anexos, se parte de un costo total de construcción de ¢210.000 por metro cuadrado, hasta un costo de ¢350.000. Según opinión de la empresa desarrolladora, dada su experiencia en esta industria, se recomienda incluir un costo máximo de ¢275.000 por metro cuadrado, más lo correspondiente a la seguridad externa mediante mallas, accesos y otros, lo que nos da un costo promedio de ¢302.500 por metro cuadrado, para un total de ¢110 millones por este concepto.
- m. No se incluyen permisos, ni trámites legales ya que de esto se hará cargo la empresa constructora, según los costos descritos en el punto anterior.

- n. En lo que respecta a las depreciaciones, las edificaciones reducen su valor en libros en 2% anual, según lo indicado en el anexo 10, mientras que las otras inversiones se depreciarán en un 10% anual.
- o. Lo indicado en los puntos anteriores se muestra en los siguientes cuadros.

## 4.2.2 Análisis financiero

**CUADRO 1**  
**CONDOMINIO LAS NUBES**  
**SUPUESTOS**

DESCRIPCIÓN	MONTO
TIPO DE CAMBIO INICIAL	₡560
Costo básico de alquiler	₡250.000
Incremento anual en el alquiler	4%
Rango impuesto de renta	10%
Tasa de interés crédito bancario	10%

ESTRUCTURA DE CAPITAL	Relativo	Costo	CCPP
Aporte de socios	40,00%	15,00%	6,00%
Deuda	60,00%	10,00%	6,00%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>		<b>12,00%</b>

VALOR DEL TERRENO	
Metros cuadrados	990
Precio por metro cuadrado	\$50
Total	\$49.500
Tipo de cambio	₡560
<b>Total en colones</b>	<b>₡27.720.000</b>

<b>Cantidad de apartamentos</b>	<b>6</b>
---------------------------------	----------

Tamaño por apartamento - m2 60

<b>TOTAL METROS CUADRADOS CONSTRUCCIÓN</b>	<b>360</b>
--	------------

Del cuadro anterior se debe recalcar que el precio establecido para el alquiler de cada unidad habitacional es ₡250.000 por mes, el cual se estableció partiendo de las opiniones a partir del estudio de mercado y también debido a las ventajas que tiene el lugar: zonas verdes, una hermosa vista a la capital (ver anexo 11) y una área habitacional muy cómoda, precio que se considera accesible para un buen segmento de personas, recordando que el precio del alquiler se incrementa hasta 4% anual suponiendo que la inflación anual será como máximo de 5%, según la reforma al artículo 67 de la Ley No. 7527, Ley de Arrendamientos Urbanos y Suburbanos.

Básicamente, se van a construir 6 apartamentos los cuales van a ser de 60m<sup>2</sup> cada uno y contarán con dos dormitorios, sala, cocina, sala de comedor, un cuarto de pilas y baño, con una precisa distribución para que los clientes se encuentren cómodos y satisfechos. Además, habrá superficie disponible para albergar a los vehículos de aquellos inquilinos que dispongan de algún medio de transporte propio.

Con respecto al tipo de cambio del dólar, dada la incertidumbre actual en materia de Política Cambiaria, se decidió incluir el tipo de cambio vigente durante la mayor parte del mes de mayo de 2017, aunque para el estudio no es relevante dado que los ingresos y egresos del proyecto son en colones y el tipo de cambio sólo se consideró para una valoración del precio del terreno.

## 4.2.3 Análisis del Flujo

**CUADRO 2**  
**CONDominio LAS NUBES**  
**PROYECTO DE CONSTRUCCIÓN DE APARTAMENTOS**  
**FLUJO DE EFECTIVO**  
**ANOS 0 - 10**  
**(En miles de colones)**

DESCRIPCIÓN	Incremento anual	AÑOS											TOTAL
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<b>INGRESOS</b>													
Alquiler de apartamentos	4%	0	18.000	18.720	19.469	20.248	21.057	21.900	22.776	23.687	24.634	25.620	216.110
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>0</b>	<b>18.000</b>	<b>18.720</b>	<b>19.469</b>	<b>20.248</b>	<b>21.057</b>	<b>21.900</b>	<b>22.776</b>	<b>23.687</b>	<b>24.634</b>	<b>25.620</b>	<b>216.110</b>
<b>GASTOS</b>													
Impuestos municipales (% de los ingresos)	1%	0	180	187	195	202	211	219	228	237	246	256	2.161
Bienes inmuebles	1%	0	180	187	195	202	211	219	228	237	246	256	2.161
Mantenimiento	5%	0	900	936	973	1.012	1.053	1.095	1.139	1.184	1.232	1.281	10.805
Depreciación			2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	24.750
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>0</b>	<b>3.735</b>	<b>3.785</b>	<b>3.838</b>	<b>3.892</b>	<b>3.949</b>	<b>4.008</b>	<b>4.069</b>	<b>4.133</b>	<b>4.199</b>	<b>4.268</b>	<b>39.878</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>		<b>0</b>	<b>14.265</b>	<b>14.935</b>	<b>15.631</b>	<b>16.355</b>	<b>17.108</b>	<b>17.892</b>	<b>18.706</b>	<b>19.554</b>	<b>20.435</b>	<b>21.351</b>	<b>176.232</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>0</b>	<b>(7.603)</b>	<b>(7.470)</b>	<b>(7.324)</b>	<b>(7.164)</b>	<b>(6.987)</b>	<b>(6.793)</b>	<b>(6.579)</b>	<b>(6.344)</b>	<b>(6.085)</b>	<b>(5.801)</b>	<b>(68.150)</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>0</b>	<b>6.662</b>	<b>7.464</b>	<b>8.307</b>	<b>9.191</b>	<b>10.121</b>	<b>11.099</b>	<b>12.127</b>	<b>13.210</b>	<b>14.350</b>	<b>15.551</b>	<b>108.082</b>
<b>IMPUESTO DE RENTA</b>	10%	<b>0</b>	<b>(666)</b>	<b>(746)</b>	<b>(831)</b>	<b>(919)</b>	<b>(1.012)</b>	<b>(1.110)</b>	<b>(1.213)</b>	<b>(1.321)</b>	<b>(1.435)</b>	<b>(1.555)</b>	<b>(10.808)</b>
<b>UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>		<b>0</b>	<b>5.996</b>	<b>6.718</b>	<b>7.476</b>	<b>8.272</b>	<b>9.109</b>	<b>9.989</b>	<b>10.915</b>	<b>11.889</b>	<b>12.915</b>	<b>13.996</b>	<b>97.274</b>

Se proyecta un total de ingresos de alrededor de ¢216,1 millones, durante los 10 años considerados en este análisis, además se estimaron costos y gastos de operación por casi ¢40 millones que equivalen a 18,45% de los ingresos e incluyen impuestos, mantenimiento y depreciación entre otros, lo que da una utilidad de operación operativa o utilidad antes de intereses e impuestos (UAI) de ¢176,2 millones.

Durante el período analizado se incluyen gastos financieros por ¢68,2 millones, para una utilidad antes de impuestos (UAI) de ¢108,1 millones.

Si mantenemos las condiciones tributarias vigentes en la actualidad, que como ya se indicó, la empresa se ubica en un rango contributivo del 10%, lo cual se mantiene a lo largo del período de análisis, significará pagos de casi ¢1 millón en la parte tributaria y una utilidad neta después de impuestos de casi ¢97,2 millones.

DESCRIPCIÓN	Incremento anual	AÑOS										TOTAL	
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9		10
<b>MAS (MENOS):</b>													
Aporte de socios	40%	€54.648											\$54.648
Financiamiento bancario	60%	81.972											81.972
Depreciación		0	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	24.750
Valor de rescate												139.590	139.590
Inversiones		(€136.620)											-\$136.620
Amortizaciones del crédito		0	(1.327)	(1.460)	(1.606)	(1.767)	(1.944)	(2.138)	(2.352)	(2.587)	(2.846)	(58.005)	(76.032)
<b>FLUJO DE EFECTIVO ANUAL</b>		<b>€0</b>	<b>€7.143</b>	<b>€7.732</b>	<b>€8.345</b>	<b>€8.980</b>	<b>€9.641</b>	<b>€10.326</b>	<b>€11.038</b>	<b>€11.777</b>	<b>€12.544</b>	<b>€13.355</b>	<b>€142.052</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO</b>		<b>€0</b>	<b>€7.143</b>	<b>€14.876</b>	<b>€23.220</b>	<b>€32.201</b>	<b>€41.841</b>	<b>€52.167</b>	<b>€63.205</b>	<b>€74.982</b>	<b>€87.527</b>	<b>€101.882</b>	<b>€116.934</b>

TIR	14%
VAN	€12.244
PAYBACK	8

<b>FLUJO DE EFECTIVO ANUAL AJUSTADO</b>	(€136.620)	€16.074	€16.663	€17.275	€17.911	€18.571	€19.257	€19.969	€20.708	€21.475	€161.861	€193.144
<b>FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO AJUSTADO</b>	(€136.620)	(€120.546)	(€103.883)	(€86.608)	(€68.697)	(€50.125)	(€30.868)	(€10.900)	€9.808	€31.283	€193.144	

Como ya se indicó, el total de la inversión es por €136 millones de colones, de los cuales el socio desarrollador del proyecto aportará el 40%, que equivale a casi €55 millones, mientras que se solicitará al banco el 60% restante que equivale a un poco más de €81 millones, para una inversión total de €136 millones. Es importante recalcar que de requerirse algún financiamiento adicional, este será aportado por el socio desarrollador.



Aunque las condiciones crediticias se negociarían a un plazo de 20 años para cancelar la totalidad del préstamo, en el flujo se incluye la amortización final en el año 10, o inclusive renegociar la deuda con otras instituciones financieras, pues como se puede comprobar el proyecto va generando flujos positivos constantes.

Es importante indicar que la depreciación genera un valioso beneficio fiscal de más de ¢24 millones, lo cual permite reducir sustancialmente el pago del impuesto sobre la renta. De igual manera que lo anterior, los gastos financieros reducen también la utilidad neta gravable y por consiguiente el pago de impuestos.

Para el cálculo del valor residual se consideró el costo histórico de los activos depreciables menos la depreciación acumulada durante los 10 ejercicios económicos, más el valor del terreno, eso sí ajustado al doble de su costo pues es reconocido y aceptado que los terrenos normalmente cada 10 años duplican su valor, debido a la plusvalía.

Como se puede apreciar en todos los años considerados el proyecto genera flujos positivos, para un flujo final total de un poco más de ¢185 millones.

#### **4.2.4 Rentabilidad**

El proyecto tiene una Tasa Interna de Retorno, TIR, de 14%, superior al Costo de Capital Promedio Ponderado de 12%, lo cual se considera bueno.

El Valor Actual Neto es positivo, ¢12,2 millones, lo que indica que el proyecto es rentable y debería llevarse a cabo.

Además, el Payback o Período de Pago es de 8 años en un proyecto que apunta a que podría generar ingresos por muchos más años.

#### 4.2.5 Análisis de ingresos

**CUADRO 3**  
**CONDOMINIO LAS NUBES**  
**DETALLE DE INGRESOS**  
**(AÑOS 1 - 10)**  
**(En miles de colones)**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	MESES	PRECIO	TOTAL	Incremento anual	AÑO 0	MESES AÑO 1										TOTAL	
								1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
<b>1 ALQUILER DE APARTAMENTOS</b>																			
6 unidades	Apartamento	6	12	¢250	¢18.000	4%	¢18.000	¢18.720	¢19.469	¢20.248	¢21.057	¢21.900	¢22.776	¢23.687	¢24.634	¢25.620	¢216.110		
<b>TOTAL INGRESOS</b>					<b>¢18.000</b>		<b>¢0</b>	<b>¢18.000</b>	<b>¢18.720</b>	<b>¢19.469</b>	<b>¢20.248</b>	<b>¢21.057</b>	<b>¢21.900</b>	<b>¢22.776</b>	<b>¢23.687</b>	<b>¢24.634</b>	<b>¢25.620</b>	<b>¢216.110</b>	

De acuerdo al cuadro del detalle de ingresos del alquiler de los apartamentos, los cuales van a generar un ingreso mensual de ¢250.000 cada uno, más el incremento anual del 4% como ya se indicó genera un total de ¢216.110.000 en 10 años.

## 4.2.6 Inversiones

**RESUMEN DE INVERSIONES**

**AÑO 0**  
(En colones)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
<b>1 Valor del Terreno : m2</b>	990	¢28.000	¢27.720.000
<b>1 Construcción de edificaciones</b> 6 apartamentos de 60 metros cuadrados cada uno	360	¢275.000	¢99.000.000
<b>2 Otras inversiones: accesos, decoración y otros</b> Estimado: % del total de las edificaciones	10%	¢99.000.000	¢9.900.000
<b>TOTAL INVERSIONES</b>			<b>¢136.620.000</b>

De acuerdo a este análisis el precio total del terreno significa una inversión de ¢27,7 millones, un total para la edificación de la obra de ¢99 millones por los 6 apartamentos de 60 metros cada uno y 10% adicional en otras inversiones, porcentaje sobre el total de la construcción de los apartamentos, lo que va a generar un total de inversiones de ¢136,6 millones.

## 4.2.7 Depreciación

**CUADRO 5**  
**CONDOMINIO LAS NUBES**  
**DETALLE DE DEPRECIACIONES**  
**AÑOS 1 - 10**  
 (En miles de colones)

DESCRIPCIÓN	Valor en libros	DEPRECIACIÓN %	Monto
Edificaciones	¢99.000	2,00%	¢1.980
Accesos y otros	¢9.900	5,00%	¢495
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>			<b>¢2.475</b>

Como ya se indicó, la depreciación corresponde a 2% sobre el monto total de la edificación lo que va a dar por año un monto de ¢1.980.000, además se considera que las otras facilidades tendrán una vida útil de al menos 20 años que equivale a 5% anual de depreciación para un total de ¢495.000 por año, lo que da un total en depreciaciones de ¢2.475.000 anuales.

#### 4.2.8 Financiamiento bancario

**CUADRO 6**  
**CONDominio LAS NUBES**  
**TABLA DE INTERESES Y AMORTIZACIONES**  
**AÑO 0**  
**(En colones)**

Financiamiento	¢76.032
Tasa anual	10%
Plazo	20
Cuota	¢8.931

DESCRIPCIÓN	AÑO											TOTAL
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Intereses		¢7.603	¢7.470	¢7.324	¢7.164	¢6.987	¢6.793	¢6.579	¢6.344	¢6.085	¢5.801	¢68.150
Amortización		¢1.327	¢1.460	¢1.606	¢1.767	¢1.944	¢2.138	¢2.352	¢2.587	¢2.846	¢3.130	¢21.157
Saldo		¢74.705	¢73.244	¢71.638	¢69.871	¢67.928	¢65.790	¢63.438	¢60.851	¢58.005	¢54.875	

De acuerdo con la tabla de intereses y de amortización, se va a obtener un financiamiento bancario de 20 años por ¢76.032.000, una tasa fija del 10% por al menos 10 años y como ya se indicó, un total de gastos por intereses de ¢68.150.000.

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## Conclusiones

- De acuerdo con el análisis del primer objetivo se concluye que actualmente, es factible cumplir con los requisitos legales y técnicos como: permiso de construcción, formulario de permisos de construcción, solicitud de uso del suelo, visado municipal de planos catastrados y para catastrar y lo que corresponda con la parte tributaria.
- Con respecto al segundo objetivo se concluye que entre las personas encuestadas hay un segmento mayor al 30%, que estarían dispuestas a pagar un alquiler de hasta ₡250 mil, monto que se utilizó para proyectar los ingresos del análisis.

Además, la investigación de mercado dio las siguientes conclusiones relevantes: de las 70 encuestas lo que prevalece es el género masculino, con ingresos que les permitirían afrontar un costo de alquiler como el propuesto, además de que casi el 100% de los encuestados afirmaron que en la actualidad alquilan la vivienda en que habitan.

Los expertos confirman que efectivamente, San José está saturado en cuanto a soluciones habitacionales y por esta razón buscan otros lugares.

- Referente al tercer objetivo, según los resultados del análisis financiero practicado, el proyecto no presenta problemas en el flujo de efectivo en ninguno de los años considerados, generando un superávit de ₡185,6 millones al final del período considerado, una tasa interna de retorno, TIR, de 14% que es superior al costo de capital promedio ponderado, además de un valor actual

neto, VAN, de  $\phi$ 12,2 millones y un período de recuperación de la inversión de 8 años, todo lo anterior se considera bueno desde el punto de vista financiero y de rentabilidad .

**Recomendación general:**

Con base en los resultados de la investigación, el proyecto se considera rentable y se recomienda llevarlo a cabo con base en los supuestos establecidos.



## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

## **1. Nombre del proyecto**

El nombre del condominio es “APARTAMENTOS LAS NUBES”, ya que al ser Salitrillos una zona montañosa, la ubicación de este proyecto está a niveles altos, teniendo como ya se dijo, una hermosa vista a una gran parte del Valle Central.

## **2. Antecedentes**

La empresa desarrolladora, Construcciones y Remodelaciones Kyrios S.A., fue constituida en el año 2008, el principal accionista de esta compañía, por su experiencia tiene un conocimiento muy amplio en lo que respecta a la construcción, por este motivo decidió crear su propia empresa e invertir en un mercado ya conocido. Lo anterior le ha permitido incluso ampliar los fondos patrimoniales, para participar en operaciones de bienes raíces como la que se propone en esta investigación.

Kyrios S.A., se dedica a la construcción de edificios y casas, posee el conocimiento y la tecnología para manejar todo lo referente a: electricidad, albañilería, cimientos, estructuras, soldadura, entre otros, con amplia experiencia en el mercado, lo que se considera que ya tiene el suficiente respaldo empresarial y económico para desarrollar este proyecto.

Además, es importante indicar que debido al conocimiento que tiene del mercado de la construcción, el gerente de la empresa desarrolladora, quien a la vez es el principal accionista de la propietaria del proyecto, le es factible obtener precios más baratos que los precios normales del mercado y asimismo aporta todo su conocimiento y experiencia al proyecto, para que sea exitoso.

Debido a que se considera que San José, como cantón y distrito, ya se encuentra muy poblado, lo cual se traduce en que sea relativamente caro desarrollar unidades habitacionales por el valor y escasez de terrenos aptos, tanto para la venta como para ofrecer alquileres baratos desde el punto de vista económico a familias de clase media y clase media baja, pues sus ingresos no son altos. Por esta razón es que muchas personas han emigrado para sectores como Aserri, ya que es un lugar que aún cuenta con zonas que no están habitadas.

Debido a lo anterior y a los resultados de la investigación de mercado, es que surge la idea de desarrollar un condominio con 6 apartamentos el cual va a contar con amplias zonas verdes, muy seguro y en donde se va a ofrecer una alternativa de alquiler en la cual de acuerdo al mercado va a ser de precios de alrededor de \$250.000, es decir, un precio que se considera relativamente accesible para un profesional o para el caso de una pareja en que ambos cónyuges cuenten con empleo, en un lugar sumamente tranquilo que además cuenta con una vista maravillosa hacia el Valle Central. (Ver anexo 11)

### **3. Objetivo General:**

Establecer las condiciones para que esta inversión genere un buen retorno a los inversionistas y a la vez que el producto que se ofrezca sea muy atractivo y beneficioso para los clientes potenciales.

**4. Objetivos específicos:**

- a) Preparar un diagnóstico FODA que permita prever factores claves de éxito, así como los principales riesgos.
- b) Darle una adecuada orientación estratégica al proyecto que le permita al inversionista alcanzar las metas planteadas y a la vez satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.
- c) Asegurar que el proyecto siempre sea autosuficiente en lo relativo al flujo de efectivo y en lo que respecta al financiamiento bancario, con el fin de poder lograr financiamientos futuros que permitan efectuar otras inversiones.
- d) Que el proyecto muestre parámetros de rentabilidad favorables que permitan el acceso al crédito bancario y a la vez, que sea atractivo para el inversionista.

## 5. Diagnóstico FODA

Puntos Fuertes	Puntos Débiles
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se cuenta con el terreno, el cual está libre de gravámenes y deudas.</li> <li>• No hay veda de agua en este sector de Salitrillos.</li> <li>• El desarrollador financiará un porcentaje importante de la inversión.</li> <li>• En su etapa operativa, el proyecto se ubicará en la franja tributaria del 10%.</li> <li>• Los apartamentos cuentan con una bella vista del Valle Central.</li> <li>• El desarrollador cuenta con amplia experiencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es conocido que se dan problemas con la autorización de los permisos de la municipalidad.</li> <li>• No disponer de un terreno más grande para la creación de más apartamentos.</li> </ul>
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se logró constatar por medio del estudio de mercado que existe una relativamente alta cantidad de clientes potenciales.</li> <li>• Posibilidad de acceso a préstamos bancarios con tasa fija de interés, lo que augura un apalancamiento financiero favorable.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La probable creación de condominios cerca, sin embargo, se recorrió el sector y no se encontró competencia en los alrededores.</li> <li>• Desocupación de apartamentos.</li> </ul>

- De acuerdo con el análisis FODA se puede verificar que este proyecto presenta suficientes puntos fuertes, los cuáles por sí mismos justifican la inversión: terreno libre de gravámenes, disponibilidad de agua potable, aporte importante de recursos propios, nivel tributario más bajo y experiencia del inversionista en esta actividad. En contraposición a lo anterior, se considera que los puntos débiles son escasos y no imposibilitarían la realización del proyecto.
- En cuanto a las oportunidades, se puede ver que las mencionadas en esta propuesta permiten prever un alto horizonte de crecimiento como es la posibilidad de que clientes potenciales se conviertan en los inquilinos reales y la posibilidad de obtener una buena tasa de interés del crédito bancario que sería fija en el largo plazo.
- En cuanto a las amenazas, se considera que no representan un alto riesgo, por la falta de competencia en el lugar y por la calidad de la solución habitacional que brindará este proyecto. En caso de darse desocupación de apartamentos que pudieran poner en riesgo al proyecto, los recursos para cubrir cualquier faltante temporal serán aportados por el socio del proyecto.

## **6. Orientación estratégica**

Suministro de una solución de vivienda mediante la modalidad de alquiler a un costo relativamente bajo, que cumpla tanto con objetivos sociales como con los objetivos estratégicos y financieros de la empresa, los cuales consisten en una rentabilidad adecuada que justifique una inversión de esta magnitud.

## **7. Flujo de efectivo y parámetros de rentabilidad**

De acuerdo con el último objetivo específico de esta propuesta, el aspecto del flujo de efectivo y los parámetros de rentabilidad constituyen aspectos que se consideran relevantes desde el punto de vista del proyecto y de los objetivos del inversionista.

Referente al flujo de efectivo, según el estudio financiero se puede apreciar que al final del año 10 se presenta un superávit de  $\phi 185,6$  millones y en ninguno de los años considerados, el proyecto muestra problemas de flujo de efectivo, lo cual se considera muy bueno.

Con respecto a los parámetros de rentabilidad, se considera que también son muy razonables desde los puntos de vista financiero y gerencial: la tasa interna de retorno, TIR, es 14% mientras que el costo de los recursos bancarios es tan sólo del 10%, en cuanto al valor actual neto, VAN, es positivo por un monto de  $\phi 12,2$  millones lo que significa que la inversión se debe llevar a cabo. Relativo al período de pago, PAYBACK, es de 8 años para un proyecto cuya vida útil es de 40 a 50 años al menos, lo cual se considera excelente.

Finalmente, la duración del crédito bancario es de unos 20 años, pero de acuerdo con las condiciones incluidas en esta investigación, sería posible incluso liquidarlo en la mitad del plazo previsto, lo cual también se considera excelente.

## **8. Conclusión:**

Se concluye que la propuesta anterior es una guía básica de planeación y control para indicarle al inversionista, hacia donde podría dirigirse para asegurar la puesta en marcha, la subsistencia, obteniendo una rentabilidad adecuada.



## **BIBLIOGRAFÍA**

### **CITADA**

- Arias F. (2012). *El Proyecto de Investigación*. 6ta ed. (pp. 45-69-72-79). Caracas, Venezuela: Ed. Episteme.
- Baca G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. 7ma ed. (pp.2, 28,29, 54, 63, 171, 186, 207). México, DF: McGraw-Hill
- Bataller A. (2014). *La gestión de proyectos*. (p. 14). Barcelona, España: Ed.UOC
- Camejo D, Catalano Y. (2014). *Gestión Administrativa*. (Tesis Inédita de Licenciatura). (p.39). Universidad Nueva Esparta. Caracas, Venezuela.
- Carbonell M; Cartagena E; Orts Emilio y Nájera A. *Estudios de viabilidad inmobiliaria*. (p.11). San Vicente, Alicante.
- Cegarra Sánchez J. (2012). *Metodología de la Investigación científica y tecnológica*. Ed. Díaz de Santos Albasanz. (p.82) Madrid
- Gómez S. (2012). *Metodología de la investigación*. 1era ed. (p. 29). México: Ed. Red tercer milenio
- Hernández Sampieri R; Fernández Collado C y Baptista Lucio P. (2014). *Metodología de la investigación*. 6ta ed. (pp. 4-7-91-92-93-95-104-154-159-175-176-177). México, DF: McGraw-Hill
- Infante A. (1958). *Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión*. (p.20). Bogotá, Colombia
- Kotler P y Armstrong G. (2012). *Marketing*. Decimocuarta Ed.(p.5 y 290). México
- Loria J. (2016). *Estudio de factibilidad financiera para la creación de un complejo de apartamentos de alquiler*. (Tesis Inédita de Licenciatura). (p.41). Universidad Hispanoamericana. San José, Costa Rica
- Martínez L. (2013). *Producto o viabilidad del negocio o microempresa*. 1era Ed. (p.187). Antequera, Málaga
- Monferrer D. (2013). *Fundamentos de Marketing*. 1era Ed. (pp.16-57-71)
- Morales C. (2014). *Finanzas del proyecto*. (pp.219-254) Medellín, Colombia: Ed. Esumer.
- Pérez R; Galán A y Quintanal J. (2012). *Métodos y Diseños de Investigación en educación*.(p.67) Madrid: Ed.Universidad Nacional a Distancia.

Rivera F; Hernández G. (2010). *Administración de proyectos*. 1era ed. (pp.4-5). México: Pearson Educación

Rodríguez Candela A; Fernández Fernández I y Romero Yacobi J. (2013). *La gestión integral de proyectos*. (pp.151-152) Madrid: Ed. UNE

Sarabia Sánchez F. (2013). *Métodos de investigación social y de la empresa*. 1era ed. (pp.650-651).Madrid:Ed.Piramide

Torres Hernández Z y Torres Martínez H.(2014).*Administración de proyectos*.(p.14) México, DF:Ed.Patria

Torres Dujisin J. (2015). *Proyectos de negocios*. (pp. 50-51).Santiago, Chile: Ed. Universidad de Santiago de Chile

Universidad Hispanoamericana, *Dirección Metodológica de Investigación*. (2016). Guía Trabajos Finales de Graduación, Tesinas y Tesis en Ciencias Sociales. (pp.29-32-33). Costa Rica

Vargas Belmonte A. (2013). *Plan de negocio de la microempresa*. (p.64) Madrid, España: Ed. IC

Yuni José A y Urbano Claudio A. (2014). *Técnicas para investigar: recursos metodológicos para la preparación de proyectos de investigación*. (pp.85-86). Buenos Aires, Argentina: Ed. Brujas

**BIBLIOGRAFÍA**

**CONSULTADA**

Carranza Colina M. (2011). *Guía metodológica para la gestión de la integración, alcance, tiempo, costo, comunicación, riesgo y adquisición en proyectos de construcción de viviendas*. (Tesis inédita de maestría). UCI. San José, Costa Rica

Fajardo Castillejo J. (2007). *Estudio para calcular el indiviso de cada departamento de un condominio vertical a partir de su valor comercial*. (Tesis inédita de maestría). Instituto Tecnológico de la Construcción. Guadalajara Jalisco

Hernández Sampieri R; Fernández Collado C y Baptista Lucio P. (2006). *Metodología de la investigación*. 4ta Ed. México, DF: McGraw-Hill

Moran Delgado G; Álvaro Cervantes D. (2010). *Métodos de Investigación*. 1era ed. México: Pearson Educación

Revisión Programa Macroeconómico 2016-2017, BCCR Disponible en: [http://www.bccr.fi.cr/publicaciones/politica\\_monetaria\\_inflacion/Revision\\_PM2016-17.pdf](http://www.bccr.fi.cr/publicaciones/politica_monetaria_inflacion/Revision_PM2016-17.pdf)

Sapag N; Sapag R. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. 5ta ed. Colombia: McGraw-Hill

Universidad Hispanoamericana. (2016). *Dirección Metodológica de Investigación*. Guía Trabajos Finales de Graduación, Tesinas y Tesis en Ciencias Sociales. Costa Rica

## **GLOSARIO**

**Acto Jurídico:** Exteriorización de un propósito que puede efectuarse por una declaración de voluntad.

**Business Case:** Caso de negocio

**Catástrofe:** Hecho desastroso o trágico, normalmente inesperado, es decir, no se le puede predecir.

**Censo:** Lista oficial de los habitantes de una población o de un estado, con indicación de sus condiciones sociales, económicas, etc.

**Condominio:** Potestad que dos o más individuos disponen sobre un bien compartido.

**Comercialización:** Conjuntos de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean.

**Eludir:** Argumento que puede ser válido pero que prueba o sostiene una proposición distinta a la que debería apoyar.

**Empírico:** Se usa de manera extendida en nuestro idioma como adjetivo para calificar aquello que se encuentra basado y asociado a la experiencia, la práctica y la observación de sucesos.

**Feasibility study:** Estudio de factibilidad

**Fragmento:** Parte que compone un elemento superior y que fue voluntaria o involuntaria separada del resto por determinada razón.

**Inversión:** Colocación de capital para obtener una ganancia futura.

**Negocio:** Consiste en un sistema, método o forma de obtener dinero, a cambio de productos o servicios. Se llama también negocio a la actividad comercial o social que se ha pensado y que se desea desarrollar.

**Operativo:** Pasos a realizar por la compañía y las acciones que deberán desempeñar quienes participan en la actividad de producción y venta de servicios, como también los objetivos que desean alcanzar al finalizar una determinada etapa.

**Población:** Grupo de personas que viven en un área o espacio geográfico.

**Panorama:** Supone un repaso o análisis del conjunto de una situación. El concepto está asociado a una visión amplia, que trasciende los aspectos específicos o concretos.

**Presupuesto:** Se llama presupuesto al cálculo y negociación anticipada de los ingresos y egresos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, gobierno) durante un período.

**Técnico:** se refiere a aquello que, conforme a distintas normas, permite realizar una acción para lograr un efecto determinado.

**Viabilidad:** Estudio que dispone el éxito o fracaso de un proyecto a partir de una serie de datos base de naturaleza empírica: medio ambiente del proyecto, rentabilidad, necesidades de mercado, medio físico, haciendo un énfasis en viabilidad financiera y de mercado. Es por lo tanto un estudio dirigido a realizar una proyección del éxito o fracaso de un proyecto.



## **ANEXOS**

**ANEXO 1**

## ENCUESTA

**Universidad Hispanoamericana****Facultad de Ciencias Económicas****Estudio de viabilidad financiera**

Esta encuesta es un instrumento con el que se busca obtener datos necesarios, para el desarrollo de un proyecto de tesis, que consiste en un estudio de viabilidad financiera, para el desarrollo y comercialización de un condominio de apartamentos, en Salitrillos de Aserrí.

Marcar con una "X" la respuesta correcta a la información que se solicita y se le agradece atentamente por el aporte brindado:

1) **¿Renta el lugar que habita o le gustaría rentar algún lugar en el futuro?**

Sí \_\_\_\_ (Continúa)      No \_\_\_\_ (Agradece y termina la entrevista)

2) **Género:**

Masculino \_\_\_\_ Femenino \_\_\_\_

3) **Edad (en años cumplidos):**

20 a 30 \_\_\_\_ 31 a 40 \_\_\_\_ 41 a 50 \_\_\_\_ 51 a 60 \_\_\_\_ 61 a 70 \_\_\_\_

4) **Estado Civil:**

Casado \_\_\_\_ Soltero \_\_\_\_ Divorciado \_\_\_\_ Viudo \_\_\_\_

Unión Libre \_\_\_\_

5) **Escolaridad:**

Primaria \_\_\_\_ Secundaria \_\_\_\_ Universidad \_\_\_\_

6) **Lugar de residencia:**

Aserrí \_\_\_\_ (Barrio: \_\_\_\_\_) San Rafael Abajo \_\_\_\_ San Rafael

Arriba \_\_\_\_

San Juan de Dios \_\_\_\_ Otro (Especifique) \_\_\_\_\_

7) **Fuente de ingresos:**

Asalariado \_\_\_\_ Empresario \_\_\_\_ Pensionado \_\_\_\_ Otro (Especifique)

\_\_\_\_\_

8) **¿Cuánto es su rango de ingresos por mes?**

¢200.000 a ¢300.000 \_\_\_\_ ¢301.000 a ¢400.000 \_\_\_\_

¢401.000 a ¢500.000 \_\_\_\_ ¢501.000 a ¢600.000 \_\_\_\_

Mayor a los anteriores \_\_\_\_

9) **¿Le gustaría rentar un apartamento en condominio completamente nuevo?**

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

10) **¿Prefiere un condominio horizontal o vertical?**

Vertical \_\_\_\_ Horizontal \_\_\_\_

11) **¿Cuánto es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar por el alquiler de un apartamento nuevo en condominio?**

100.000 a 150.000 \_\_\_\_ 150.001 a 200.000 \_\_\_\_

200.001 a 250.000 \_\_\_\_ 250.001 a 300.000 \_\_\_\_

12) **¿Estaría dispuesto(a) a obtener financiamiento para adquirir un apartamento en un condominio?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

13) **¿Cuánto sería el monto máximo que estaría dispuesto a pagar por un apartamento en condominio en la zona de Aserri?**

20.000.000 a 30.000.000 \_\_\_\_\_ 30.000.000 a 40.000.000 \_\_\_\_\_

50.000.000 a 60.000.000 \_\_\_\_\_ Monto mayor \_\_\_\_\_

14) **¿Cuál material es de su predilección para que se construyan apartamentos en condominio?**

Block \_\_\_\_\_ Citro o Baldosas \_\_\_\_\_ Cobinteck \_\_\_\_\_

**MUCHAS GRACIAS**

**ANEXO 2****ENTREVISTA****Universidad Hispanoamericana****Facultad de Ciencias Económicas****Estudio de viabilidad financiera**

Esta entrevista es un instrumento con el que se busca obtener datos necesarios para elaborar un proyecto de tesis, que consiste en un estudio de viabilidad financiera, para el desarrollo y comercialización de un condominio de apartamentos, en Salitrillos de Aserrí.

Nombre: \_\_\_\_\_ Profesión (oficio): \_\_\_\_\_

**Preguntas:**

1. ¿Cuál es el material de construcción que la gente prefiere:  
Block \_\_\_\_\_ Baldosas \_\_\_\_\_ Cobinteck \_\_\_\_\_ Otro (especifique) \_\_\_\_\_
2. ¿Qué tan viable considera que puede resultar la comercialización o el alquiler de unos apartamentos en condominio en el sector de Salitrillos de Aserrí?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. ¿Las personas prefieren condominios horizontales o verticales? (Explique)  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. ¿Qué tan rentable puede resultar el alquiler de los apartamentos con servicios públicos incluidos?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. ¿De acuerdo con su experiencia cuál considera que podría ser el precio máximo al que se puede alquilar un apartamento en el sector de Salitrillos de Aserrí?  
**Dos dormitorios:** \_\_\_\_\_  
**Tres dormitorios:** \_\_\_\_\_
6. ¿Cuánto es el máximo de personas recomendable para que habiten en un apartamento con 65 mts. cuadrados de construcción?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**MUCHAS GRACIAS**

**ANEXO 3**

**PLANO DEL LOTE**

**INSCRIPCIÓN: 1-1495236-2011**  
 FECHA: 03/03/2011 10:20:00  
 REGISTRO: 2007 EN SEDE LOCAL REGISTRO  
 DIRECCIÓN GENERAL REGISTRO

**Calendario Fiscal**  
**1-2011-2011-5**  
**28/04/2011 23:40:38**  
**Registrado:**

**NOTAS:**  
 LEVANTAMIENTO POLIGONAL POLIGONAL AEREO/A  
 LEVANTAMIENTO POLIGONAL AEREO/A  
 LOS LINDEROS SON DISTINTOS  
 ACCIONEROS AL CADASTRO: 1211876-2007

LÍNEA	ÁNGULO	DISTANCIA
1-2	250° 00'	78.17m
2-3	1° 10'	2.87m
3-4	201° 00'	2.80m
4-5	112° 00'	87.00m
5-1	210° 00'	12.43m

**ESTE PLANO ESTA AFECTADO POR LA LEY FORESTAL 2973, ARTICULO 29.**

**LOCALIZACIÓN**  
 HOJA 0888 ESCALA 1:50,000

**PARA INFORMACION POSESORIA.**

**POSSESION:** JUAN JOSE CALDERON MORA  
**CÓDIGO N°:** 1-428-519  
**ÁREA:** 990 m<sup>2</sup>  
**PROYECTO:** 18731  
**FECHA:** 1-02

**ESTADO EN QUE FUE LEVANTADO:**  
 CORTEO 7° SALTIRILLOS  
 CAMDIN 8° SERRA  
 PROVINCIA 1° SAN JOSE

**ESCALA:** 1:1000  
**FECHA:** 05-03-2011

**ROBERTO CARMOL ESPINOSA**  
 REGISTRO TOPOGRAFICO S.T. S.E.R.R.

**ANOTADO**  
 29 FEB 2011

**EL PLANO DE ADMENSURA LEVANTADO UNILATERALMENTE POR EL INTERVENIDO, AUNQUE ESTE ANOTADO, POR SI MISMO NO PUEDE AFECTAR A TERCEROS, NO CONSTITUYE TÍTULO DE DOMINIO, NO COMPROBEN LA PROPIEDAD NI LA POSESION DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 381 DEL CÓDIGO CIVIL.**

## ANEXO 4

### REQUISITOS PARA OBTENER PERMISO DE CONSTRUCCIÓN

#### CASAS DE HABITACIÓN, APARTAMENTOS, LOCALES COMERCIALES, EDIFICIOS EN GENERAL, AMPLIACIONES RESIDENCIALES MAYORES A 40 M<sup>2</sup>

1. Tres juegos de planos constructivos con sellos del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos los cuales deben estar vigentes (menos de un año).
2. Una copia del contrato de consultoría suscrito por el profesional responsable de la obra y el interesado.
3. Sello del Ministerio de Salud o copia de la declaración jurada del profesional responsable de la obra sobre cumplimiento de regulaciones sanitarias para casas unifamiliares menores de 300 m<sup>2</sup>.
4. Sello de disponibilidad de agua potable por parte del acueducto respectivo.
5. Certificado de Uso de Suelo previamente emitido por la Dirección de Gestión Urbana y Rural vigente.
6. Si la obra es de interés social debe aportar copia de la declaratoria respectiva.
7. Una copia de plano catastrado previamente visado por la Dirección de Gestión Urbana y Rural de la propiedad, sin reducir y legible.
8. Estudio registral actualizado, certificado literal de la propiedad, o consulta de Registro vía internet con menos de un mes.
9. Sello que certifique estar al día con los impuestos y servicios municipales.
10. Certificación de la póliza de riesgos del trabajo emitida por el Instituto Nacional de Seguros (se entrega al momento de retirar la licencia municipal).
11. Certificación de estar al día con las Cuotas obrero Patronal de la CCSS.
12. Copia de la cédula del o los dueños de la propiedad y el o los solicitantes. En caso de sociedades adjuntar copia de la personería Jurídica.
13. En caso de copropietarios debe aportar documento donde se autorice la obra por parte de todos.
14. Viabilidad Ambiental (Dependiendo del proyecto según resolución N°583-2008-SETENA del 13 de marzo de 2008).
15. Alineamiento según corresponda:
  - A- Frente a ruta nacional: Documento extendido por el MOPT.
  - B- Frente a red vial cantonal: Documento extendido por la Municipalidad de Aserí.
  - C- Colindantes a ríos y quebradas: Documento extendido por el INVU.
  - D- Colindantes a nacientes, humedales: Solicitar al departamento de Aguas del MINAET.
16. Aquellos requisitos que por alguna ley o reglamento se requieran y no estén indicados dentro de los anteriores, serán solicitados por la Dirección de Gestión Urbana y Rural durante la etapa de análisis.

#### Alguna información que debe tomar en cuenta:

- Todo trámite tarda 10 días hábiles posteriores a la fecha de presentación para su resolución, la cual deberá ser retirada por el interesado en la plataforma de servicios de la Municipalidad de Aserí.
- Existen edificios que por su envergadura se requieren vistos buenos de entidades como Bomberos, ICODER, u otras instituciones que deben ser tomados en cuenta al momento de ser presentada la solicitud de permiso (Por ejemplo edificios de más de tres plantas, estadios, centros comerciales, gasolineras, clínicas entre otros).
- Debe tomarse en cuenta sobre todo en los casos de edificios de uso público el cumplimiento de la Ley 7600 y su reglamento, así como los espacios de parqueo.
- Obras en cause requieren autorización del Departamento de Aguas del MINAET. Obras en área de protección de un río, quebrada arroyos o similares según ley Forestal 7575 artículo 33 requieren autorización de ACOPA-MINAET.

## ANEXO 5

### Requisitos para el Visado Municipal de planos catastrados

- 1- 2 Planos originales o copias certificadas por Catastro Nacional.
- 2- 2 Fotocopias sin reducir de los planos a visar.
- 3- 1 Fotocopia del plano de la finca madre y/o plano (s) a modificar sin reducir
- 4- 1 Fotocopia de la cédula de identidad del propietario y solicitante.
- 5- Informe registral.
- 6- Sello de disponibilidad de agua del Acueducto que abastece la zona con la respectiva fecha de otorgamiento, vigencia y firma del funcionario que expide la disponibilidad. (Debe estar dentro de la vigencia al momento de presentar esta solicitud).
- 7- Encontrarse al día con los impuestos municipales.
- 8- Debe tener acera, cordón y caño, previo alineamiento municipal, esto en cumplimiento del artículo 75 del Código Municipal (Según criterio del departamento).


### Requisitos para el Visado Municipal de planos para catastrar

1. Plano original que va a presentarse ante el Catastro Nacional.
2. 1 copia del Plano original que va a presentarse ante el Catastro Nacional.
3. 1 Fotocopia del plano de la finca madre sin reducir y/o plano (s) a modificar sin reducir.
4. 1 Fotocopia de la cédula de identidad del propietario y solicitante.
5. Informe registral.
6. Sello de disponibilidad de agua del Acueducto que abastece la zona con la respectiva fecha de otorgamiento, vigencia y firma del funcionario que expide la disponibilidad. (Debe estar dentro de la vigencia al momento de presentar esta solicitud).
7. Encontrarse al día con los impuestos municipales.

**(Todo trámite tarda 10 días hábiles posteriores a la fecha de presentación para su resolución, la cual deberá ser retirada por el interesado en la plataforma de servicios de la Municipalidad de Aserri ).**



## ANEXO 6

 <b>MUNICIPALIDAD DE ASERRÍ</b> PLATAFORMA DE SERVICIOS SOLICITUD DE PERMISO DE CONSTRUCCION Casas de habitación, apartamentamientos, locales comerciales, edificios en general, ampliaciones mayores a 40 m <sup>2</sup> . TEL: 2230-3078 Fax: 2230-2090				
1. TIPO DE OBRA: _____			NUMERO TRÁMITE: _____	
2. DATOS DEL PROPIETARIO (En caso de copropietarios debe adjuntar documento con la autorización de cada uno)				
PRIMER APELLIDO _____	SEGUNDO APELLIDO _____	NOMBRE _____	DERECHO _____	CEDULA _____
DIRECCION: _____				
PROVINCIA _____	CANTON _____	DISTRITO _____	TELEFONO _____	
3. DATOS DEL SOLICITANTE				
PRIMER APELLIDO _____	SEGUNDO APELLIDO _____	NOMBRE _____	CEDULA _____	
DIRECCION: _____				
TELEFONO _____ Fax: _____				
4. CARACTERISTICAS DE LA OBRA				
DESCRIPCION DE LA OBRA: _____				
AREA CONSTRUCCION: _____ m <sup>2</sup>		VALOR ESTIMADO DE LA OBRA: _____		
OBRAS ADICIONALES (Tapias, muros, portones, piscinas, canchas, etc.): _____				
MATERIAL PRINCIPAL	<input type="checkbox"/>	BLOCK	<input type="checkbox"/>	PREFABRICADO
	<input type="checkbox"/>	MADERA	<input type="checkbox"/>	OTRO (Especifique: _____)
	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	FIBROLIT
	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	GYPSUM
DESTINO DE LA CONSTRUCCION				
<input type="checkbox"/>	RESIDENCIAL	<input type="checkbox"/>	COMERCIO	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	INDUSTRIA	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	PUBLICO	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	OTRO:	_____
5. CARACTERISTICAS DEL TERRENO				
Direccion exacta del lote: _____				
Folio Real: _____		No. Plano catastrado: _____		
Topografía				
Plana	<input type="checkbox"/>	El terreno colinda con un rio, quebrada o acequia?		
Semi quebrada	<input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/>	A qué distancia? _____	No: <input type="checkbox"/>
Muy quebrada	<input type="checkbox"/>	Existe acera, cordón y caño		Si <input type="checkbox"/>
Existen nacientes cercanas:		Si <input type="checkbox"/>	A qué distancia?: _____	No: <input type="checkbox"/>
Después de haber leído los requisitos y observaciones que se encuentran al dorso de este formulario y llenar completamente el mismo declaro bajo fe de juramento que la información consignada anteriormente es cierta. Firma (s):				
FIRMA DEL PROPIETARIO		FIRMA DEL SOLICITANTE		FECHA DE SOLICITUD
_____		_____		_____
<b>CERTIFICACIÓN DE IMPUESTOS</b> La suscrita encargada de la plataforma de servicios de la Municipalidad de Aserrí certifica que el o los propietarios de la finca objeto del presente trámite: <input type="checkbox"/> No adeuda(n) impuestos ni servicios municipales. <input type="checkbox"/> No es contribuyente. <input type="checkbox"/> Otro: _____ _____ Firma plataformista		<b>OBSERVACIONES (USO DE LA DIRECCIÓN)</b> Comentario: _____ _____ _____ Densidad: _____ Cobertura: _____ Valor de la obra: _____ Impuesto a cobrar: _____ Porcentaje de avance: _____ Multa: _____ Fecha de revisión: _____ _____ Firma Ingeniero (s) Fecha de inclusión en el sistema: _____ Firma de quien incluye PC en el sistema: _____		
<b>NÚMERO DE PERMISO DE CONSTRUCCIÓN ASIGNADO</b> _____				

## ANEXO 7



Municipalidad de Aserri  
 Plataforma de Servicios  
 Teléfono: 2230-3078  
 Fax: 2230-2090

**Gestión de Desarrollo y Control Urbano**  
**Solicitud de uso del suelo.**

**Propietario:**

Nombre completo: \_\_\_\_\_  
 Número de cédula: \_\_\_\_\_, Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
 Dirección exacta: \_\_\_\_\_

**Solicitante:**

Nombre completo: \_\_\_\_\_  
 Número de cédula: \_\_\_\_\_, Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
 Dirección exacta: \_\_\_\_\_

**Datos de la propiedad:**

Nº de plano catastrado: \_\_\_\_\_, Nº de finca: \_\_\_\_\_  
 Dirección exacta: \_\_\_\_\_

**Uso solicitado:**

- Residencial       Comercial       Agrícola.       Otros.  
 Recreativo.       Industrial.       Cambio de uso.

Especifique en detalle la actividad a desarrollar (Sea explícito):

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
 Firma del Propietario

\_\_\_\_\_  
 Firma del Solicitante

**Para uso exclusivo de la Municipalidad**

Informe de inspección

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Fecha de revisión \_\_\_\_\_

Fecha de inclusión del trámite \_\_\_\_\_

Firma de quien digita la información \_\_\_\_\_

Numero de archivo asignado \_\_\_\_\_

**Certificación de que el propietario:**

- No adeuda impuestos ni servicios municipales.  
 No es contribuyente.

\_\_\_\_\_  
 Firma y sello





**Municipalidad de Aserri**  
**Plataforma de Servicios**  
**Teléfono: 2230-3078**  
**Fax: 2230-2090**

- **Requisitos:**
- Informe registral.
- Copia del plano catastro.
- Copia de la cédula del propietario y el solicitante, en caso de personas jurídicas adjuntar personería.
- En caso necesario, adjuntar documentación (croquis, planos entre otros) necesaria que aclare el uso solicitado como por ejemplo: fraccionamientos y urbanizaciones.
- Estar al día con los impuestos municipales.

## ANEXO 8

	<p><b>Plan de inversión:</b> Compra de Inmuebles</p>		<p><b>Moneda:</b> Colones y Dólares</p>
---	--	---	---

	<p><b>Características principales del crédito en colones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento hasta un 100%</li> <li>• Tasa fija del 10% a 10 años plazo, resto del plazo TBP o TBP todo el plazo</li> <li>• Hasta 30 años plazo hipoteca habitacional y hasta 15 años plazo hipoteca comercial</li> <li>• 0% en gastos de formalización, avalúo y honorarios</li> <li>• 0% cobro por pago anticipado</li> </ul>		<p><b>Características principales del crédito en dólares:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento hasta un 100%</li> <li>• Tasa fija del 5.50% los primeros 5 años, resto del plazo Tasa Prime Rate más 2.25%</li> <li>• Hasta 25 años plazo hipoteca habitacional y hasta 15 años plazo hipoteca comercial</li> <li>• 0% en gastos de formalización, avalúo y honorarios</li> <li>• 0% cobro por pago anticipado</li> </ul>
--	--	--	--

• INICIO • CONTÁCTENOS • TÉRMINOS Y CONDICIONES TIPO DE CAMBIO: \$ US Compra 557,00 \$ US Venta 569,00

## ANEXO 9



## 9 DESCRIPCIÓN Y VALOR DE CONSTRUCCIONES, INSTALACIONES Y OBRAS COMPLEMENTARIAS

### 9.1 Construcciones

#### 9.1.1 Viviendas de Concreto

Si la vivienda se encuentra en condominio, debe consultarse el punto 9.1.2 Condominios horizontales.

##### 9.1.1.1 Tipo VC01

Vida Útil	40 años.
Estructura	Mampostería integral, prefabricado.
Paredes	Externas de bloques de concreto, baldosas prefabricadas, internas de fibrocemento a un forro o prefabricadas, repello quemado.
Cubierta	Cerchas de perfiles metálicos, techos de láminas onduladas de hierro galvanizado # 28 sin canoas.
Cielos	Sin cielos, en algunos casos puede presentar cielos.
Pisos	Concretos afinados con o sin ocre.
Baños	Un cuarto de baño económico, puede estar enchapado con cerámica o azulejo económico.
Otros	Puerta principal y posterior en madera laminada, cerrajería económica, ventanas con marcos de madera, algunas veces de aluminio, marcos de puertas en madera, un fregadero sobre una estructura sencilla de metal, pila posterior. Una o dos plantas.
<b>VALOR</b>	<b>€210 000 / m<sup>2</sup></b>

## ANEXO 10



### 9.1.10 Edificios de Apartamentos

Si el edificio de apartamentos se encuentra bajo el régimen de propiedad en condominio, debe consultarse el punto 9.1.1 Condominios verticales.

#### 9.1.10.1 Tipo AP01

Vida Útil	50 años.
Estructura	Columnas y vigas de concreto armado o perfiles metálicos.
Paredes	Bloques de concreto con repello quemado, prefabricado. Paredes internas de madera laminada o lámina de fibra de vidrio y yeso (Dens Glass).
Cubierta	Cerchas de perfiles metálicos. Láminas onduladas de hierro galvanizado #28. Canoas y bajantes de hierro galvanizado expuestas.
Cielos	Viguetas expuestas o láminas de fibrocemento, yeso, cementicias o similares (Plystone o Plyrock) de 14mm y 17mm y cielos falsos de 5mm de espesor o viguetas expuestas.
Entrepisos	Perfiles metálicos con láminas de hierro galvanizado y losa de concreto colada en sitio.
Pisos	Terracín o cerámica económica.
Baños	Un cuarto de baño normal.
Otros	Puertas en madera laminada, cerrajería económica, ventanas con marcos de madera, algunas veces de aluminio, marcos de puertas en madera, fregaderos sobre muebles de concreto. Una, dos o tres plantas.
<b>VALOR</b>	<b>€350 000 / m<sup>2</sup></b>

Anexo 11



## Anexo 12

Facultad de Ciencias  
Administrativas y Económicas



## Contables y Financieros

Inicio	Profesores	Materias	Investigación y Publicaciones	Burkenroad Report	Centros y Software	Punto Bolsa de Valores de Colombia	Blogs Financieros	Eventos	Consultoría
--------	------------	----------	-------------------------------	-------------------	--------------------	------------------------------------	-------------------	---------	-------------

## POSTGRADOS

- > Maestría en Finanzas
- > MBA con énfasis en Finanzas
- > Doctorado en Economía de los Negocios

## PREGRADO

- > Contaduría Pública y Finanzas Internacionales
- > Educación Continua
- > Eventos y Noticias
- > Biblioteca
- > Recursos Académicos
- > Bolsa de Empleo

## SITIOS DE INTERES

- > BOLSAS DE VALORES
- > DIAN
- > COLCIENCIAS
- > UNIVERSIA
- > Portal de revistas
- > activity insight

## BETAS POR SECTOR – Guillermo Buenaventura

## VERSIÓN ESPAÑOL

Se presentan los valores Beta del CAPM (Capital Assets Pricing Model)<sup>1</sup> según la metodología de colección de datos de Buenaventura, Gómez y Ortiz<sup>2</sup> a partir de cotizaciones establecidas en Reuters. Se calculan para los índices varias bolsas del mundo: Colombia, Estados Unidos, México, Brasil, Perú, Chile, entre otros.

GICS Industry Group	GICS Industry	GICS Sub-Industry	Promedio de BETA apalancado	BETA SECTORIAL	COMPONENTES	ACTUALIZACIÓN
Banks	Banks	Diversified Banks	0,79	0,09	3	18/04/2017
Banks	<b>Total Banks</b>		<b>0,79</b>	<b>0,09</b>	<b>3</b>	<b>18/04/2017</b>
Total Banks			0,79	0,09	3	18/04/2017
Diversified Financials	Diversified Financial Services	Multi-Sector Holdings	0,93	0,25	3	18/04/2017
Diversified Financials	<b>Total Diversified Financial Services</b>		<b>0,93</b>	<b>0,25</b>	<b>3</b>	<b>18/04/2017</b>
Diversified Financials	Capital Markets	Financial Exchanges & Data	0,45	0,41	1	18/04/2017
Diversified Financials	<b>Total Capital Markets</b>		<b>0,45</b>	<b>0,41</b>	<b>1</b>	<b>18/04/2017</b>
Total Diversified Financials			0,81	0,29	4	18/04/2017
Energy	Oil, Gas & Consumable Fuels	Integrated Oil & Gas	1,45	1,04	1	18/04/2017
Energy	<b>Total Oil, Gas &amp; Consumable Fuels</b>		<b>1,45</b>	<b>1,04</b>	<b>1</b>	<b>18/04/2017</b>
Total Energy			1,45	1,04	1	18/04/2017
Food & Staples Retailing	Food & Staples Retailing	Hypermarkets & Super Centers	1,10	0,22	1	18/04/2017
Food & Staples Retailing	<b>Total Food &amp; Staples Retailing</b>		<b>1,10</b>	<b>0,22</b>	<b>1</b>	<b>18/04/2017</b>
Total Food & Staples Retailing			1,10	0,22	1	18/04/2017
Food, Beverage & Tobacco	Food Products	Packaged Foods & Meats	0,68	0,50	1	18/04/2017
Food, Beverage & Tobacco	<b>Total Food Products</b>		<b>0,68</b>	<b>0,50</b>	<b>1</b>	<b>18/04/2017</b>
Total Food, Beverage & Tobacco			0,68	0,50	1	18/04/2017
Materials	Construction Materials	Construction Materials	1,02	0,45	5	18/04/2017
Materials	<b>Total Construction Materials</b>		<b>1,02</b>	<b>0,45</b>	<b>5</b>	<b>18/04/2017</b>
Total Materials			1,02	0,45	5	18/04/2017



## Anexo 13



Fórmula de Aprobación de Tema para  
Ejecución del Requisito de Graduación

Fecha: 1/9/16

Nombre del estudiante (s): Stephanie Arias Delgado

Tema Propuesto: Estudio de viabilidad financiera, para  
el desarrollo y comercialización de un condominio,  
en Salitrillos de Aserri, en el año 2017.

Firma del Estudiante:

Aprobado:

Reprobado: \_\_\_\_\_

Firma del Director (a):